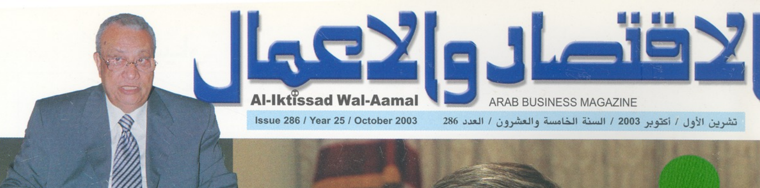


الاقتصاد والأعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal
ARAB BUSINESS MAGAZINE
Issue 286 / Year 25 / October 2003
تشرين الأول / أكتوبر 2003 / السنة الخامسة والعشرون / العدد 286

د. عاطف عبيد: الاقتصاد المصري يتعافى...

دبي تنجح في الامتحان

خلفيات إنسحاب "سيتي بنك" من "السعودي الأمريكي"

بنك المدينة: سياسة "أكل العنب"

AWTTE 2003
تظاهرة سياحية عربية في بيروت

بريمر لـ الاقتصاد والأعمال: القرار الاقتصادي بيد العراقيين!

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes

Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor in Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:

Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel: 353577/8/9 - 780200
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

www.iktissad.com

Advertising Director: Kamal Kazan
advert@iktissad.com

سعر العدد

- لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
- السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
- قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
- اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
- تونس 10 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY
- SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:

الدول العربية $ 80
الدول الاوروبية Euro 80
الدول الاميركية $ 100

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات

هذا العدد



مع وصول هذا العدد الى أيدي القرّاء ينعقد في عمان ملتقى الاردن الاقتصادي برعاية وحضور العاهل الأردني الملك **عبد الله الثاني**، والذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع مؤسسة التمويل الدولية IFC، وبتكليف من الحكومة الأردنية. وهذا الملتقى المتوقّع أن يستقطب نحو 500 مشارك من رجال الأعمال العرب والأجانب، يتناول في يومه الأول مناخ وفرص الإستثمار في مختلف القطاعات الاقتصادية في الاردن، كما يتناول في يومه الثاني، وعبر ندوة موسّعة، عملية إعادة إعمار العراق في حضور وزراء عراقيين وبمشاركة ممثلين عن معظم الهيئات الاقتصادية والمهنية في العراق.

وتزامناً مع هذه الندوة حول إعادة إعمار العراق، أجرت **"الاقتصاد والأعمال"** في بغداد حديثاً شاملاً مع **بول بريمر** المدير الاداري لسلطة الائتلاف المؤقتة، في محاولة للوقوف على الرؤية الأميركية حول مستقبل العراق وإعادة إعماره. وقد تناول هذا الحديث، ولعلّه الأوّل يدلي به **بريمر** لمطبوعة عربية، إستعراض الوضع الاقتصادي في العراق، والانجازات التي حققتها سلطة الائتلاف المؤقتة (CPA) على مدى الأشهر الأربعة الماضية.

إلى ذلك، تضمّن هذا العدد حديثاً شاملاً مع رئيس مجلس الوزراء المصري د. **عاطف عبيد** الذي أجاب على الأسئلة المتعلّقة بالإنعكاسات التي خلقتها خطوة تعويم الجنيه. كما تحدّث **عبيد** عن الديون المتعثّرة في القطاع المصرفي، وعن التدفّقات الإستثمارية إلى مصر وعن النشاط السياحي والصناعي.

* * *

وبعد ثلاثة أيام فقط على انعقاد ملتقى الأردن الاقتصادي، تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالإشتراك مع وزارة السياحة اللبنانية الملتقى العربي الدولي للسياحة AWTTE 2003 الذي يضمّ معرضاً سياحياً يحتوي على نحو 16 جناحاً وطنياً عربياً وأجنبياً إلى جانب مشاركة مجموعة الادارات الفندقية العربية والأجنبية والعديد من أصحاب مكاتب السفر والسياحة من منظّمي الرحلات في أوروبا وآسيا.

محتويات تشرين الأول / أكتوبر 2003 الاقتصاد والأعمال العدد 286



74

الافتتاحية

6 اجتماعات صندوق النقد والبنك الدولي: دبي تنجح في الامتحان

اقتصاد وأعمال

10 ملتقى AWTTE 2003 يستقطب مشاركة عربية ودولية واسعة

14 خلفيات خروج "سيتي بنك" من إدارة البنك السعودي الامريكي

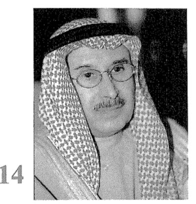
20 رياض سلامة... خدموك

22 ملف بنك المدينة وسياسة "أكل العنب"

40 باول بريمر: القرار الاقتصادي بيد العراقيين!

48 د. عاطف عبيد لـ"الاقتصاد والأعمال: الاقتصاد المصري يتعافى المقال

58 اللا توازن



14

اقتصاد عربي

60 الرئيس بشار الأسد يفتتح مدينة المعارض الجديدة

62 سورية: مصرف متخصص لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

66 قانون "أميركي" للاستثمار في العراق

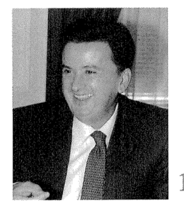
68 وزارة التجارة العراقية: ندرس المرحلة الانتقالية للتحول الاقتصادي

72 البحرين: مشاريع استثمارية بأكثر من ملياري دولار

عرب وعالم

74 القمة السعودية – الروسية: نقلة نوعية تعاون عربي

76 المجلس الاقتصادي الاجتماعي: الانضمام إلى منطقة التجارة



18

شركات

80 شركة سنتشوري 21: الوساطة العقارية المحترفة

تأمين

86 قطاع التأمين في الإمارات: ملاءة مالية عالية ومنافسة حادة

سياحة

90 فور سيزنونز: فندق النخبة

المصرفية

99 المصارف الأجنبية في العالم العربي

100 أخبار المصارف



10

اقتصاد جديد

108 التحضير لتأسيس شبكة هيئات تنظيم قطاع الاتصالات

114 جديد الشركات

نقل جوي

122 ايرباص تتفوق عالمياً بحصة 61 في المئة

سيارات

126 بي أم دبليو الفئة الخامسة: إبداع بافاري ببصمة لبنانية

اجتماعات صندوق النقد والبنك الدولي

دبي تنجح في الامتحان

"برافو" دبي قيادة وحكومة ومسؤولين وفريق عمل. فالحدث الذي شهدته دبي، بل صنعته، في استضافتها الاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين، تحول إلى مهرجان ترويج وتسويق، بل مهرجان نجاح بامتياز، لا يضاهيه أي حدث آخر درجت دبي على إقامته.

فلقد نجحت دبي، في امتحان التنظيم لأكبر تظاهرة اقتصادية مصرفية مالية عالمية تتطلّب مستوى متقدّماً من التنظيم سواء من حيث ضخامتها أو من حيث نوعية المشاركين فيها. لقد نجحت دبي في تقديم مستوى من التنظيم يصح أن يكون نموذجاً ومثالاً وتجربة يمكن الاستفادة منها حتى في واشنطن حسب قول رئيس الدورة الحالية للاجتماعات. كان الاهتمام بكل جوانب الحدث وبكل تفاصيله لا سيما الدقيقة منها، بدءاً من الوصول إلى المطار حتى الخروج منه مروراً بالاستقبالات والاجتماعات والإقامة في الفنادق وغير ذلك. فلقد بدت دبي كل دبي مجندة لخدمة الحدث والمشاركين فيه وبإشراف مباشر من ولي عهد دبي الشيخ **محمد بن راشد** الذي كان يتابع بنفسه وساعة بساعة، كل الإجراءات المتّخذة ويعطي التوجيهات الميدانية بشأنها.

وبمقدار ما نجحت دبي في امتحان تنظيم هذا الحدث الدولي بمقدار ما نجحت أي نجاح، في الترويج عن نفسها فقدّمت صورة مشرقة عن كل دبي وعن كل الإمارات بمستوى راقٍ وبأسلوب شيّق ورشيق. صحيح أن دبي لم تبخل بشيء في سبيل الترويج وفي إعطاء صورة (Image) لائقة؛ إلا أن ذلك يُعدّ استثماراً مجدياً للمستقبل له مردوده الذي بدأت دبي تقطف ثماره، حيث لها تجربة نموذجية في عملية الترويج.

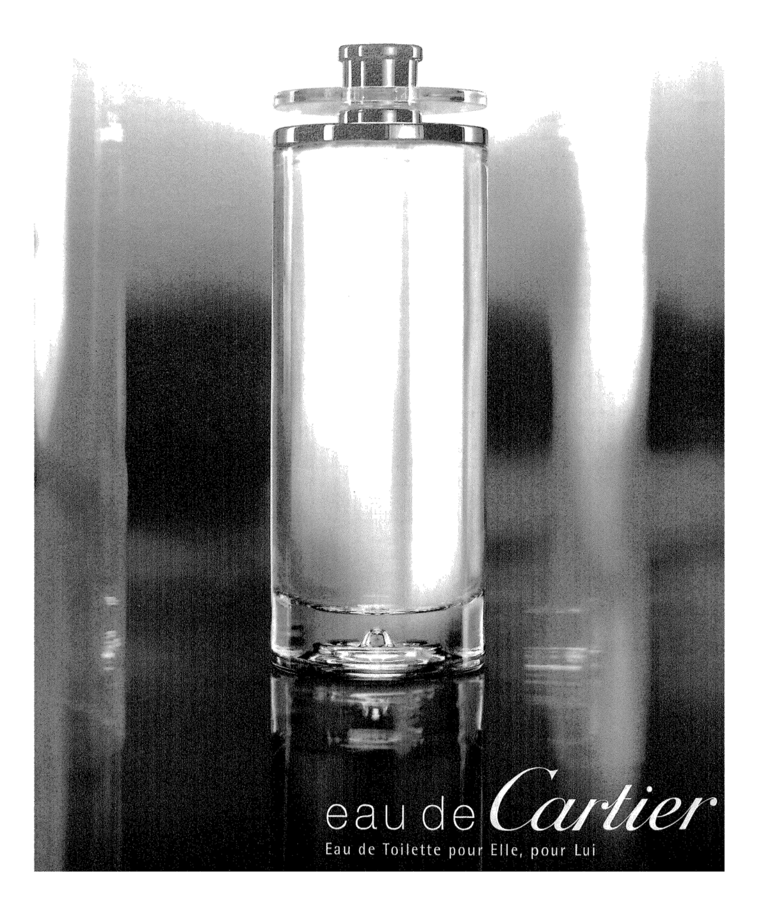
ومما لا شك فيه أن نجاح دبي في عمليتي التنظيم والترويج قد تجلّى في كل مكان، وبدا كأن دبي كلها تشارك في استضافة هذا الحدث. وسيكون لهذا النجاح مردوده الكبير والذي جاءت بوادره الأولى من خلال إعلان العديد من الوفود المشاركة عن إجراء حجوزات لقضاء إجازة عيدي الميلاد ورأس السنة. كما كان هذا النجاح موضوع تنويه من الجميع، ولم يتردّد رئيس الدورة للاجتماعات السنوية، وهو سويسري — في القول: "أنه عندما ستنعقد هذه الاجتماعات في واشنطن سنستفيد من تجربة دبي في هذا المجال. ومن المعروف أن حكومة دبي بدأت في وقت مبكر بالترويج لهذا الحدث عبر مختلف الوسائل وشكّلت هيئة خاصة لهذه الغاية "دبي 2003"، فضلاً عن أنها شيّدت مركزاً خاصاً يتسع لاستيعاب هذا الحدث وتمّ إنجازه في فترة زمنية قياسية".

وبنجاح دبي في هذا الامتحان، فإنها تكون قد قدّمت نموذجاً على كيف أن إمارة صغيرة قادرة على تنظيم مثل هذا الحدث الكبير والإيفاء بكل الالتزامات التقنية والتنظيمية والأمنية. وهذا النموذج يمكن أن يكون ذا بعد عربي، إذ يؤشر أن لدى العرب إمكانات ضخمة قادرة إذا ما توافرت الظروف المناسبة لاستخدام هذه الإمكانات.

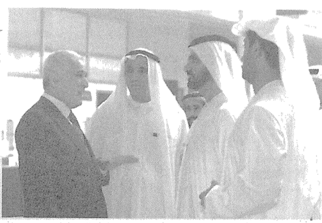
الحضور العربي

وهذا النجاح المحقق على أرض عربية ولأول مرة، يقود إلى الإشارة إلى الحضور العربي في هذه الاجتماعات وإلى مدى تمكّنهم من استغلال هذه المناسبة للترويج للبلدان العربية. من الملاحظ أن الحضور العربي من حيث العدد كان كبيراً نسبياً وطاغياً، وإن سجل غياب لافت لمصر ولبلدان شمالي أفريقيا، يقابله حضور كثيف




eau de Cartier
Eau de Toilette pour Elle, pour Lui

من دول المشرق ومن بلدان الخليج. وقد عكس هذا الحضور العددي اثر القرب الجغرافي من جهة، كما عكس الكبت القائم نتيجة تعذّر المشاركة للكثير من العرب في الدورتين السابقتين للاجتماعات السنوية لصندوق النقد والبنك الدوليين جرّاء التداعيات والتأثيرات التي نتجت عن أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001.



الشيخ محمد بن راشد متحدثاً إلى رئيس التحرير رؤوف أبو زكي وبدا إلى يمينه جمعة الماجد

إلا أن هذا الحضور العددي لم يعكس نشاطاً موازياً في مجال الترويج العربي من خلال هذه المناسبة، حيث لم تحصل الإفادة التي كانت ممكنة ومرجوة من إقدام البلدان العربية على طرح قضاياها وتسويق برامجها الإصلاحية أمام صانعي القرار في العالم. حتى أن الخطاب العربي الموحد الذي درجت الوفود العربية على إلقائه سنوياً، جاء كلاسيكياً وتقليدياً وخلا من أي نبض يعكس الموقف من الكثير من القضايا المطروحة والتي تعني البلدان العربية بشكل أساسي.

وباستثناء بعض النشاطات العربية المتواضعة مثل: الإجتماع الذي دعا إليه صندوق النقد العربي لمناقشة بعض إقتصادات الدول العربية، والندوة التي نظّمتها السعودية حول اقتصادها، ونشاطات البحرين المكثّفة، والترويج لمرفأ البحرين المالي، ومؤتمر البنوك الإسلامية. باستثناء ذلك، فإن ما تبقّى من نشاطات كان عبارة عن حفلات استقبال تناسقت وتعارضت، وكان "كل يغنّي على ليلاه".

العراق: الموضوع الأبرز

أما على صعيد اجتماعات الصندوق والبنك فإن المداولات والمداخلات تركّزت، إضافة إلى القضايا المتكرّرة، على ثلاثة موضوعات رئيسية.

ومما لا شكّ فيه أن قضية العراق وإعادة إعماره استحوذت على الاهتمام الأبرز لا سيما من قبل الجانب الأميركي الذي حاول تسويق قضية إعادة إعمار العرب لدى البلدان التي ستشارك في اجتماع الدول المانحة الذي ينعقد في وقت لاحق من الشهر الجاري. كما سعى الجانب الأميركي على حث الدول لا سيما مجموعة السبعة G7 من أجل المساهمة في تمويل إعادة الإعمار. ومما عزّز هذا الاهتمام المشاركة العراقية الكثيفة في الاجتماعات التي تمثلت بحضور 7 وزراء إضافة إلى محافظ البنك المركزي العراقي ووفد ضمّ نحو 50 مسؤولاً وخبيراً.

ولوحظ أن العائق الأساسي الذي يواجه الدول المانحة كما يواجه الصندوق والبنك الدولي يتمثل في الإشكالية القائمة حول الشرعية الدولية للحكم القائم في العراق، حيث أن صيغة مجلس الحكم الانتقالي لم تحظ باعتراف دولي بشرعيتها سواء على المستوى العربي أو المستوى الدولي. فالقروض تُعطى لدولة ذات سيادة، وهذه القاعدة ليست قائمة بالنسبة إلى العراق في الوقت الحاضر.

أما الأمر الثاني الذي استأثر بالاهتمام فتمثل في محاولة المؤسستين الدوليتين ومعهما الدول المعنية في لملمة ما أمكن من النتائج السلبية التي نتجت عن فشل اجتماع كانكون/المكسيك الذي انعقد الشهر الماضي وخرج بنتائج مخيبة على صعيد القضايا المتعلّقة بمنظمة التجارة العالمية. وقد حاولت اجتماعات دبي رأب الصدع الذي نشأ بين الدول المتقدّمة والدول النامية، والتخفيف من آثار هذا التباين الحاد في المواقف.

كذلك برزت في اجتماعات دبي محاولات للضغط على حكومة الصين من أجل رفع قيمة عملتها، نظراً إلى القدرة التنافسية الإضافية التي اكتسبتها السلع الصينية في الأسواق الخارجية لا سيما في أسواق الولايات المتحدة الأميركية. وفي هذا السياق يتبغي التذكير بأن الصين أقدمت في السابق على خفض قيمة عملتها بغية تنمية صادراتها بناء على "وصفة" من البنك الدولي.

وخلاصة القول، أن هذا الحدث الذي نجحت دبي في احتضانه وتنظيمه شكّل فرصة ثمينة لن تتكرّر في وقت منظور، أمام البلدان العربية لطرح قضاياها وهمومها التي كان من الممكن أن تطغى على اجتماعات الصندوق والبنك إلا أن هذه الفرصة لم يتمّ استغلالها ولو بالحدّ الأدنى نظراً إلى غياب التنسيق والموقف الموحد الحقيقي من مجمل القضايا المطروحة. ■

ملتقى AWTTE 2003 يستقطب مشاركة عربية ودولية واسعة

بدأ العدّ العكسي في الإعداد للملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE 2003) الذي تحتضنه بيروت بين 16 و19 تشرين الأول/أكتوبر في مركز بيروت للمعارض (BIEL)، الذي يرعاه رئيس الجمهورية العماد **إميل لحود** وتنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة السياحة اللبنانية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية.

وفي إطار الترويج لهذا الحدث وانطلاقاً من الاهتمام العربي، كان الملتقى العربي الدولي للسياحة موضوع مؤتمر صحفي عُقد بمقر جامعة الدول العربية في القاهرة: برئاسة الأمين العام **عمرو موسى** وشارك فيه وزير السياحة المصري **د. ممدوح البلتاجي**، وزير السياحة اللبناني **د. علي عبد الله**، سفير لبنان في القاهرة **عبد اللطيف مملوك** ومدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي**.



من اليسار: د. ممدوح البلتاجي، عمرو موسى، د. علي عبد الله، رؤوف أبو زكي

عمرو موسى

شدّد **عمرو موسى** الأمين العام لجامعة الدول العربية على أهمية تعزيز العمل العربي المشترك خصوصاً في المجالات الاقتصادية وأشار إلى أهمية الدور المتنامي للقطاع الخاص العربي في دعم العمل العربي المشترك، مؤكداً أن الجامعة العربية ترعى وبالاهتمام نفسه مسيرة القطاع الخاص في البلدان العربية وصولاً إلى تحقيق تنمية مستدامة تجني ثمارها كل الشعوب العربية. وأشاد **عمرو موسى** بمجموعة الاقتصاد والأعمال مثمّناً الاهتمام الذي توليه المجموعة للتعاون الاقتصادي العربي والدور الذي تقوم به على صعيد تنظيم الملتقيات والمعارض والترويج للاستثمار في البلدان العربية مشيراً إلى استعداد الجامعة للتحالف مع أي كيان من شأنه تعزيز مسيرة العمل العربي المشترك.

ممدوح البلتاجي

من جهته أكد **ممدوح البلتاجي** وزير السياحة المصري إمكانية أن تقوم السياحة العربية البينية بتعويض الضمور في مجال التجارة البينية مشيراً في هذا الصدد إلى أن السياحة العربية البينية تشكل نسبة 42 في المئة من حركة سفر المواطنين العرب خارج أوطانهم بسبب الأحداث الدولية خصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر وتكثيف جهود الترويج للسياحة العربية البينية من جانب وزارات السياحة العربية ومؤسسات القطاع الخاص المعنية. وقال إن التعنّت الذي يلقاه السائح العربي في منافذ السفر العالمية يجب أن يكون حافزاً سلبياً لسفر العربي لغير المقاصد العربية. وقال وزير السياحة المصري أن المجلس الوزاري لوزراء السياحة العرب لعب دوراً في زيادة التبادل السياحي العربي خصوصاً وأن بلدان المنطقة توفّر مجموعة متكاملة من المنتجات السياحية التي تغني العرب عن المقاصد الخارجية. وأشار في هذا الصدد إلى تنامي حركة السياحة العربية إلى مصر حتى بلغت في العام الأخير أكثر من 25 في المئة من إجمالي حركة السياحة الوافدة، حيث بلغ عدد السائحين العرب لهذا العام أكثر من مليون سائح. كما أشار **البلتاجي** إلى نجاح فرصة السياحة لدول حوض البحر المتوسط التي عُقدت في القاهرة مؤخراً معرباً عن أمله في نجاح ملتقى السياحة العربي الذي تنظمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع منظمة السياحة العربية في الشهر المقبل. وأوضح **البلتاجي** حاجة القطاع السياحي العربي في هذه المرحلة إلى برنامج لتسويق وترويج السياحة العربية البينية مشيراً إلى أن جهود الاقتصاد والأعمال تصبّ في هذا الاتجاه.

الوزير عبدالله

ثم تحدث وزير السياحة اللبناني **د. علي عبدالله** فقال: "إن هذا الحدث السياحي المهم إنما يعكس أهمية الموقع الذي يمثله لبنان على خريطة السياحة العربية. فلبنان هو بلد السياحة والاصطياف والمحطة المثلى للأشقاء العرب، يقصدونه للراحة والاستجمام بفضل مناخه وطبيعته وبفضل انفتاحه الاجتماعي وتنوّعه الثقافي... ولقد بدأ لبنان يستعيد بريقه السياحي بعد الإنجازات الكبيرة التي تحققت على صعيد البنية التحتية وعلى صعيد البنية الفندقية. وشهد موسم اصطياف مميزاً هذا الصيف فاق التوقعات كما فاق الموسم الفائت الذي كان مميزاً أيضاً. أضف إلى ذلك أن لبنان يكتسب أهمية إضافية في احتضانه هذا الحدث السنوي نظراً إلى ما يملكه من وسائل إعلام ومحطات فضائية، ونظراً إلى مناخه ونشاطه الإعلامي، الأمر الذي يجعله مركزاً مميزاً لترويج السياحة ليس في لبنان وحسب بل وفي كل البلدان العربية وما فيها من مؤسسات ومنشآت سياحية".

وأضاف: "غير أن أهمية هذا الحدث الذي تحتضنه بيروت لا تكمن في بعده


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.

اللبناني وحسب بل في بعديه العربي والدولي. فعلى المستوى العربي نأمل أن يشكل هذا الحدث السنوي إطاراً لتعاون سياحي عربي باتجاه تطوير هذا القطاع وتعزيز السياحة البينية لما لها من مردود اقتصادي واجتماعي وثقافي وقومي. وباتجاه توفير كل السبل والتسهيلات من أجل اجتذاب المال العربي ومن ثم الأجنبي نحو المشاريع السياحية المختلفة. أما على المستوى الدولي، فنأمل أن يتحول الحدث إلى بورصة للسياحة العربية بحيث تكون منصة لبيع المنتج السياحي العربي إلى الخارج. فصحيح أنه من الأهمية بمكان تحسين وتطوير السياحة الداخلية في كل بلد عربي والسياحة البينية العربية، لأنه في الأهمية نفسها السعي إلى اجتذاب السياحة الخارجية التي لا يقتصر مردودها على المستوى الاقتصادي وحسب بل على المستوى السياسي".

وختم: "نحن نأمل في أن يشهد ملتقى (AWTTE 2003) نقلة نوعية كبيرة هذه السنة على يد مجموعة الاقتصاد والأعمال، هذه المجموعة المتخصصة في تنظيم الأحداث الاقتصادية والاستثمارية والسياحية والمشهود لها بالكفاءة في التنظيم وفي استقطاب القيادات العربية إلى ملتقياتها".

أبو زكي

ثم تحدّث مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال **رؤوف أبو زكي** فقال: "نلتقي اليوم في رحاب جامعة الدول العربية لنتحدث عن الملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر الذي سيقام في بيروت بين 16 و19 تشرين الأول/أكتوبر الجاري وبرعاية فخامة رئيس الجمهورية اللبنانية العماد **إميل لحود** وبمشاركة العديد من السادة وزراء السياحة العرب ونحو 500 يمثلون مختلف المؤسسات السياحية في القطاعين العام والخاص من فنادق ومنتجعات ومكاتب سياحة وسفر عربية وأجنبية، إضافة إلى العديد من مؤسسات التمويل والاستثمار المعنية أو المهتمة بالمرافق السياحية".

وتابع: "لقد وضعت وزارة السياحة اللبنانية مشكورة، ثقتها بمجموعة الاقتصاد والأعمال وكلفتها تنظيم هذا الحدث مؤتمراً ومعرضاً اعتباراً من هذا العام. وتضطلع المجموعة بهذه المهمة، بالاشتراك مع وزارة السياحة اللبنانية وبالتعاون مع جامعة الدول العربية ومنظمة السياحة العالمية (WTO) وإذ نعتز بهذه الثقة نأمل أن يصبح

AWTTE

الملتقى العربي الدولي للسياحة والسفر (AWTTE) حدثاً دورياً متكاملاً ويتحول إلى تظاهرة سياحية استثمارية عربية مميّزة، وإلى إطار عربي يبلور صيغاً عملية للتعاون والتنسيق من أجل خلق إقليم سياحي متكامل يزخر بموارد وإمكانات سياحية ضخمة هي على قدر كبير من الغنى والتنوع".

"إن مؤتمر السياحة الذي سينعقد في إطار الملتقى العام في بيروت سيتناول العديد من المحاور الحيوية وأبرزها:

- واقع واتجاهات الصناعة السياحية العربية في ضوء المستجدات الإقليمية والعالمية.
- إمكانات ومجالات التعاون العربي بغية تنشيط السياحة البينية العربية التي أخذت تتزايد أهميتها لاسيما بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر 2001.
- دور إدارات الفنادق الأجنبية والعربية في تنشيط السياحة وستراتيجياتها للأعوام المقبلة.
- ستراتيجيات الترويج والتسويق السياحي.
- دور الإعلام في ترويج السياحة.
- دور قطاع النقل الجوي في تنمية السياحة".

وقال: "وسيولي المؤتمر أهمية خاصة لموضوع الاستثمار في القطاعات السياحية المختلفة. وعليه فسيتم وفي إطار الملتقى انعقاد "المنتدى العربي للسياحة" بحيث يتولى السادة وزراء السياحة عرض الواقع السياحي وعرض فرص ومناخ الاستثمار في بلدانهم. ونتوقع أن تشارك معظم الدول العربية إن لم يكن كلها في هذا المنتدى للإفادة من فرص تواجد المسؤولين وأصحاب المؤسسات والمستثمرين والمولين والمشغلين لتبادل الآراء والمقترحات ولإقامة الشراكات حول مشاريع معينة، ناهيك عن الترويج للمنشآت السياحية في البلدان العربية".

"أما على صعيد المعرض فإنه استكمل حجز وبيع معظم المساحات المخصصة له والتي يشغلها أكثر من 200 مؤسسة وشركة عربية وأجنبية تعمل في مختلف القطاعات السياحية. إلى ذلك، تشارك في المعرض مجموعة من سلاسل الفنادق العربية والأجنبية بينها: إنتركونتيننتال، ماريوت، متروبوليتان، موفنبيك، راديسون ساس، ميريديان، شيراتون، هيلتون، كمبينسكي، سافوي، رويال ريجنسي، روتانا، الشام بالاس، سفير الخ..."

"كما استقطب المعرض لتاريخه أكثر من 14 جناحاً وطنياً يمثل دولاً عربية وأجنبية هي: البحرين، مصر، الأردن، الكويت، المغرب، سلطنة عمان، فلسطين، السعودية، سورية، لبنان وتونس إضافة إلى الهند، ماليزيا، إسبانيا، تركيا وقبرص. ونحن نأمل المزيد من المشاركة العربية والأجنبية".

"وتكمن أهمية هذا الحدث في كونه يعزز الحوار المباشر والمصالح المشتركة بين العاملين في الشأن السياحي وبينهم وبين المسؤولين الحكوميين. لاسيما وأن النهوض بهذا القطاع الحيوي، وبهذا المورد الذي لا ينضب يتطلب تعاوناً بين القطاعين العام والخاص وتحديداً لدور كل منهما، في ظل إمكانات نمو ضخمة يختزنها هذا القطاع".

"وتشير أرقام منظمة السياحة العالمية أن السياحة العربية سجلت في العام 2002 نحو 24 مليون مسافر بنسبة نمو بلغت 10,6 في المئة هي ثاني أعلى نسبة نمو بعد منطقة شمال شرق آسيا. إلا أن هذه المنطقة لا تمثل سوى 3,4 في المئة من حجم السياحة العربية، الأمر الذي يشير الى إمكانات مضاعفة هذا القطاع بنسب عالية".

"أما على صعيد السياحة البينية فإن أرقام منظمة السياحة العالمية تشير الى أن نسبتها الى إجمالي السياحة لا تتجاوز الـ 44 في المئة، في حين أن السياحة البينية الأوروبية تصل الى اكثر من 88 في المئة، وهذا أيضاً يفتح آفاقاً واسعة ومجدية أمام خطط تعزيز التبادل السياحي العربي".

"وسيكرّم الملتقى بعض الشخصيات القيادية في القطاعين العام والخاص ممن لهم بصمات في قطاع السياحة العربية إدارة واستثماراً وحسن أداء. وسيكون في طليعة المكرّمين المقترحين وزير السياحة في جمهورية مصر العربية **د. ممدوح البلتاجي** الذي نعتز بوجوده معنا اليوم باعتباره عميد وزراء السياحة العرب وله تجربة غنية في قيادة النشاط السياحي في مصر لاسيما في ظل التقلبات الحادة التي مر بها هذا النشاط على مدى الأعوام الأخيرة".

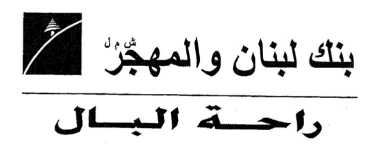
"كذلك سيكون في طليعة المكرّمين الأمير **سلطان بن سلمان** باعتباره أول المؤسسين للبنية السياحية في المملكة العربية السعودية. وثمة شخصيات ريادية من القطاع الخاص سيتم تكريمها أيضاً في الملتقى". ■

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان

نشرت في نهاية آب ٢٠٠٣ بنكداتا Bankdata Financial Services wll، بالتعاون مع جمعية مصارف لبنان، تحليلاً للميزانيات النهائية بتاريخ ٢٠٠٢/١٢/٣١ لكافة المصارف العاملة في لبنان. وبناءً لهذه الاحصائيات جاء ترتيب بنك لبنان والمهجر الأول في كافة المعايير الأساسية وهي:

- الأول في الودائع
- الأول في مجموع الموجودات
- الأول في مجموع البنود داخل وخارج الميزانية (Total Footings)
- الأول في الأرباح
- الأول في حقوق المساهمين
- الأول في الملاءة *
- الأول في السيولة * (نسبة الأموال السائلة الإجمالية الى مجموع الودائع)

* بالنسبة لمجموعة المصارف الكبرى (الفا) أي التي تتعدى ودائعها المليار دولار أميركي.



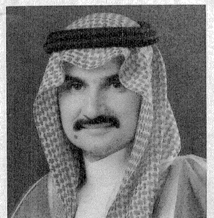
خلفيات خروج سيتي بنك من إدارة البنك السعودي الأمريكي

في بيان مقتضب، أعلن البنك السعودي الأمريكي مؤخراً عدم تجديد عقد الإدارة مع شريكه الأجنبي، "سيتي غروب". وكانت مدة هذا العقد انتهت في 21 تموز/يوليو الماضي وأعيد تجديده حتى نهاية شهر تشرين الأول/أكتوبر الحالي لإعطاء فرصة أخرى للتوصّل الى اتفاق جديد.

وبهذا القرار الذي سبقته مفاوضات حثيثة بين "سيتي غروب" والأطراف السعودية المعنية استمرت قرابة العامين، يكون "سيتي بنك" قد تخلى عن صيغة الشراكة التي حكمت تواجده في السوق السعودية منذ العام 1980 حين تحول من التواجد المباشر عبر الفروع إلى مصرف سعودي أمريكي مشترك كان يملك فيه آنذاك نسبة 40 في المئة إضافة إلى عقد الإدارة. هذا مع العلم أن "سيتي بنك" لا يزال حتى الوقت الحاضر مالكاً لحصة 20 في المئة من "السعودي الأمريكي" تقدّر قيمتها السوقية بحدود 1,65 مليار دولار.

وترافق الإعلان عن خروج "سيتي بنك" من إدارة "السعودي الأمريكي" مع تعيين **عيسى العيسى** عضواً منتدباً جديداً للبنك خلفاً لـ **مايك دي غرافينريد** الذي تولى هذا المنصب منذ أواخر 1999. وكان **العيسى** قبل تعيينه في المنصب الأخير نائباً للعضو المنتدب وعضواً في مجلس إدارة البنك.


حمد السياري، محافظ مؤسسة النقد العربي السعودي (ساما)


الأمير الوليد بن طلال

وأكّد "السعودي الأمريكي" أنه تمّ توقيع عقود عمل مع 15 من أصل 20 من موظفي "سيتي بنك" العاملين في البنك وهذا سيساعد بالطبع على تأمين انتقال هادئ ومنظّم لمقاليد الإدارة، ويعطي الإدارة الجديدة متّسعاً من الوقت لاستيعاب آثار خروج "سيتي بنك"

مرحلة مصرفية جديدة

تلقت الأوساط المصرفية والمالية في السوق وخارجها خبر عدم تجديد عقد الإدارة بين سيتي بنك والبنك السعودي الأمريكي بهدوء حيث لا تزال هذه الأوساط تحاول تحليل الانعكاسات المحتملة لهذه الخطوة، ليس فقط على البنك نفسه، بل على القطاع المصرفي السعودي وعلى مناخ الاستثمار في السوق السعودية. وحاول البعض الذهاب بعيداً باعتبار هذا التطور مؤشراً على تراجع حماس المؤسسات العالمية عن الاستثمار في السعودية. وهذا رد فعل مبالغ فيه إذ أن قرار الخروج من الإدارة جاء نابعاً من ظروف ومعطيات خاصة بـ"سيتي غروب" أكثر منه لأسباب لها علاقة بالمعطيات الاقتصادية والسياسية للسعودية. وقد سبق خروج "سيتي بنك" مثلاً اتفاق بين أرامكو السعودية وشركة رويال دتش/شل لتطوير بعض حقول الغاز ضمن تصور جديد، لمبادرة الغاز التي لم يكتب لها النجاح في نسختها الأولى. وينطوي هذا الاتفاق على استثمارات كبيرة ويتوقع أن تتبعه اتفاقات أخرى منفردة مع شركات نفط عالمية أخرى. كما أن السوق تنتظر استثمارات كبيرة في قطاعات أخرى مثل البتروكيماويات والكهرباء والمياه والاتصالات.

ومن هنا يمكن القول أن خروج "سيتي غروب" من إدارة "السعودي الأميركي" هو حدث يمكن للسوق السعودية استيعابه دون أضرار تذكر. وفي الوقت الذي يخرج "سيتي غروب" تستمر مصارف عالمية أخرى ومنها مجموعة "HSBC" المالكة لنسبة 40 في المئة من البنك السعودي البريطاني، و"ABN Amro" المالك لنسبة 40 في المئة من البنك السعودي الهولندي و"كريدي اغريكول" المالك لنسبة 30 في المئة من البنك السعودي الفرنسي في التوسع ولعب دور فاعل في السوق المصرفية السعودية.

ولكن ما يمكن قوله هو أن خروج سيتي بنك قد يشكل مؤشراً لبداية مرحلة مصرفية جديدة في السوق السعودية يكون عنوانها دور أكبر للمصارف المحلية وفتح السوق أمام لاعبين جدد من الداخل والخارج.

فمنذ بداية التسعينات ودور المصارف السعودية الوطنية يزداد أهمية بعد أن تمكنت هذه المصارف من تنقية ميزانيتها والتخلص من تبعات الديون المتعثرة وتعزيز رؤوس أموالها وأرباحها وإدارتها ونظم المكننة لديها. كما أن السلطات السعودية بدأت منذ فترة عملية انفتاح مدروسة للسوق السعودية عبر السماح لبعض المصارف المحلية بفتح فروع لها في المملكة (بنك الخليج الدولي، بنك الكويت الوطني وبنك الإمارات الدولي). كما أن نظام الأسواق المالية الذي أقرته الحكومة السعودية مؤخراً سيفسح المجال أمام قيام مؤسسات مالية جديدة متخصصة في العمل في مجالات محددة مثل الصناعة المصرفية الاستثمارية والوساطة المالية وإدارة الأموال.

والسوق مرشح للمزيد من الانفتاح في حال دخول المملكة منظمة التجارة العالمية الأمر الذي قد يجذب موجة جديدة من المصارف العربية والأجنبية قد يكون بينها سيتي بنك نفسه.

وصياغة هوية وستراتيجية عمل جديدتين تعكسان المعطيات الجديدة.

هذه هي الأسباب

ويفتح هذا التطور الباب على مصراعيه أمام أسئلة كثيرة أهمها: ما هي الأسباب الكامنة وراء هذا القرار الذي قد يليه في مرحلة لاحقة بيع "سيتي بنك" لحصته في "السعودي الأمريكي"؟ ما هي الانعكاسات المحتملة لخروج "سيتي بنك" على مستقبل ومسار تطور "السعودي الأمريكي"؟ كيف سيعيد "السعودي الأمريكي" رسم خططه وستراتيجية عمله في مرحلة ما بعد "سيتي بنك"؟ ما هي الآثار الممكنة على السوق المصرفية السعودية وخريطة المنافسة فيها؟

عند بحث الدوافع وراء خروج "سيتي بنك" من إدارة "السعودي الأمريكي" يسارع البعض إلى تحميل المسؤولية بالكامل إلى تغير المناخ السياسي الذي يحكم العلاقات السعودية الأميركية بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر والذي ربما كان سبباً في تغيير نظرة القيمين على القرار في "سيتي بنك" إلى السوق السعودية. وفي الوقت الذي لا يمكن تجاهل التداعيات الجديدة التي خلفتها هذه الأحداث على العلاقات السعودية الأميركية، لا يمكن القبول أيضاً بهذا التفسير المبسّط لمثل هذا القرار. وما يمكن قوله أن الأسباب كانت تكمن في مكان آخر وأن مناخ ما بعد 11 أيلول/سبتمبر خفف من صعوبة اتخاذ قرار الانسحاب.

وتشير مصادر مطّلعة أن نظرة "سيتي غروب" إلى أعماله في الأسواق الناشئة أصبحت أكثر تحفظاً بعد الخسائر الكبيرة التي مني بها جرّاء أزمة الأرجنتين. وهذا ما حدا به إلى مراجعة وضعه في هذه الأسواق كافة بما فيها الأسواق العربية التي كان نصيبها تقليص السقوف الائتمانية المحددة لها في العام 2001 والتي أعيدت الى مستوياتها السابقة خلال العام الحالي بعد انتهاء الحرب على العراق. كذلك نتج عن إعادة النظر هذه قرار بإقفال البنك لفرعه في سلطنة عمان وتجميع نشاطات الخزينة في البحرين. كما من المتوقع أن يقفل البنك فرعه الثاني في بيروت. وسبق للبنك العام الماضي أن طلب من عملائه من الشركات السعودية التي كان يخدمها عن طريق فرعه في البحرين نقل حساباتهم إلى البنك السعودي الأمريكي أو أية مصارف أخرى يرغبونها.

كذلك أدت عملية الاندماج التي تمت العام 1998 بين "سيتي كورب" (الشركة الأم المالكة لـ (سيتي بنك) وبين "ترافلز غروب" والتي نتج عنها مجموعة "سيتي غروب" إلى

عيسى العيسى

عيسى العيسى ليس غريباً على البنك " السعودي الأمريكي". فهو يعمل في البنك منذ أكثر من عقدين من الزمن تقلب خلالها في مناصب ادارية عديدة، وتم تعيينه العام الماضي نائباً للعضو المنتدب وعضواً في مجلس الإدارة. وتولى العيسى في فترات مختلفة إدارة أكبر نشاطات البنك وأكثرها ربحاً وهو قطاع التجزئة كذلك كان مسؤولاً عن قطاعي خدمات الاستثمار والخدمات المصرفية الخاصة.

وبالتالي يعرف العيسى " السعودي الأمريكي" من الداخل وملم بتفاصيل نشاطاته ولديه علاقات وثيقة مع المساهمين وعدد كبير من العملاء وكذلك مع السلطة الرقابية المتمثلة بمؤسسة النقد العربي السعودي. كما أن العيسى ملم بالشأن العام من خلال المواقع التي يحتلها في العديد من الهيئات والمؤسسات الحكومية وعلى رأسها عضويته في لجنة القطاع الخاص التابعة للمجلس الاقتصادي الأعلى.

ولم يكن عيسى العيسى بعيداً عن أجواء المفاوضات مع "سيتي غروب" لا بل أنه لعب دوراً مهماً فيها نظراً لعلاقته الجيدة مع أطراف هذه المفاوضات كافة. وبانتهاء المفاوضات حول تجديد عقد الإدارة إلى الاتفاق على عدم الاتفاق، وتعيينه عضواً منتدباً للبنك، وجد العيسى نفسه في موقع القيادة لبنك يعدّ من أكبر المصارف في المنطقة وأكثرها ربحية، ويملك من المزايا والمعطيات التي يرغب الكثير من المصارف الحصول عليها.

لكن العيسى يأتي ليقود البنك في مرحلة جديدة تختلف معطياتها عن سابقاتها من المراحل. فالبنك السعودي الأمريكي هو مصرف يبحث الآن عن هوية ونقاط ارتكاز جديدة لمرحلة جديدة. فـ"الأمريكي" لم يعدّ أميركياً، لكنه اصبح سعودياً بامتياز. والتحدي الأساسي هو أن يبقى مصرفاً مميزاً بأدائه وقدرته العالية على المنافسة في مرحلة ما بعد "سيتي بنك".

ومن هنا فإن مهمة العيسى سهلة وصعبة في آن. فهي من جهة سهلة نسبياً نظراً لخبرته المصرفية الطويلة ومعرفته الوثيقة بشؤون البنك وأعماله. ونظراً لقوة البنك المالية وحصته الكبيرة في السوق وموقعه التنافسي المميز. وصعبة من جهة أخرى، نظراً لمتطلبات المرحلة الجديدة والحاجة إلى استيعاب انعكاسات خروج "سيتي بنك" من الإدارة وتأمين عملية انتقالية منظمة ومن ثم صياغة رؤية جديدة تحدد هوية البنك ومساره المستقبلي وتحافظ على مزاياه التنافسية وربحيته العالية.

تغييرات متواصلة في الإدارة خرج نتيجتها معظم إداريي "سيتي بنك" من الرعيل الأول الذين كانت لديهم علاقات قديمة بأسواق المنطقة العربية، وحلّ مكانهم عناصر جديدة ممن لا يملكون معرفة كبيرة بهذه الأسواق. وهذا يعتبره البعض سبباً لتراجع مستوى التعاطف مع ظروف ومعطيات المنطقة في أوساط الإدارات العليا في "سيتي غروب". وهذه نظرية تنفيها بعض أوساط البنك والتي تشير إلى أن درجة الالتزام في أسواق المنطقة لا تزال قوية والدليل على ذلك أن البنك لا زال يشارك بقوة في معظم العمليات التمويلية الكبيرة المطروحة في المنطقة ولديه تواجد قوي في منتجات عدة مثل الخدمات الإسلامية عبر مصرفه التابع في البحرين وهو أكبر مصدر لبطاقات الائتمان في سوق الإمارات مثلاً.

وتحصر مصادر مطّلعة الأسباب في أن "سيتي غروب" أراد إدخال تعديلات أساسية على عقد الإدارة تتلخص بتقاضيه رسماً محدداً للإدارة فوق التكاليف المباشرة التي كان يتقاضاها وفق العقد القديم.

وهذا موضوع تمّ طرحه قبل أكثر من 5 أعوام حين تمّ تجديد عقد الإدارة للمرة الأخيرة على أساس أن يتم بحث تفاصيله عند انتهاء مدة هذا العقد. وكانت مفاوضات التجديد بدأت قبل اكثر من عام ونصف. وتبرر مصادر "سيتي بنك" أسباب طلبها لهذا الرسم الجديد أنها بحصة 20 في المئة أصبحت مساهم أقلية يتحمل مسؤولية تتعدّى قيمة المردود المحقق من هذه المساهمة لا سيما وان الأرباح التي يحصل عليها من "السعودي الأمريكي" تخضع للضريبة في السعودية وفي الولايات المتحدة الأميركية، وبالتالي فإن رسم الإدارة كان بنظر "سيتي بنك" ضرورياً لتحسين المردود المحقق من مساهمته في "السعودي الأمريكي".

هذا الطلب لم يجد قبولاً كافياً من الطرف السعودي المتمثّل بالمساهمين الرئيسيين في البنك الذين اعتبر بعضهم أن البنك أصبح

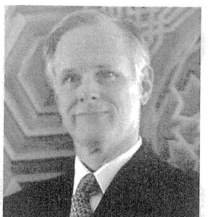

BOSS
HUGO BOSS
ftc@ftc.com.lb

لديه من القوة المالية والمعنوية والعمق الإداري ما يمكّنه الاستمرار والتطور من دون الحاجة إلى موارد "سيتي بنك" في حال لم يتم التوصل الى اتفاق مرضٍ. كما أن السلطات النقدية السعودية لم تكن بعيدة عن أجواء المفاوضات وربما كان لديها بعض التحفّظ على مبدأ تقاضي "سيتي بنك" لرسم إضافي على الإدارة لان هذا سيشكل سابقة يمكن أن تنسحب على المصارف السعودية الأجنبية المشتركة الأخرى.

ويمكن هنا إضافة نقطة أساسية ربما كان لها دور حاسم في عدم التوصّل إلى اتفاق جديد وهي موضوع المسؤولية الرقابية على البنك السعودي الأمريكي. فوفق متطلبات السلطات المصرفية الأميركية فإن ملكية أي مصرف أميركي لمصرف آخر خارج الولايات المتحدة بنسبة تفوق 20 في المئة تجعل المصرف الأميركي مسؤولاً أمام القانون عن أية تجاوزات في تطبيق القوانين المرعية (compliance) في الولايات المتحدة على المصرف المملوك منه خارج الولايات المتحدة الأميركية، وبالتالي فإن تطبيق مثل هذه القوانين قد يتداخل في بعض الأحيان مع السلطات الرقابية المعنية في بلدان أخرى. وفي الوقت الذي تلتزم السعودية بمختلف المعايير الرقابية الدولية وتطبّق قواعد رقابية صارمة، فإن الجهات المعنية قد لا تراه من المقبول أو المناسب تطبيق متطلبات خارجية نابعة من معطيات لا علاقة لها بالسوق المحلية والمعايير الدولية.

مرحلة ما بعد...

لا شك أن خروج "سيتي بنك" من إدارة "السعودي الأمريكي" يؤسس لمرحلة جديدة في مسار الأخير. فالانتقال من إدارة "سيتي بنك" إلى الإدارة المحلية ينطوي على متطلبات أهمها تحديد هوية جديدة للبنك تعكس هذا التغيير. فالبنك استمد هويته خلال الفترة الماضية من وضعه كبنك أميركي سعودي مشترك ومن علاقته بـ"سيتي بنك". والاسم المتداول للبنك في السوق هو "الأمريكي" كما الحال بالنسبة للمصارف السعودية الأجنبية المشتركة مثل "البريطاني" و"الفرنسي" و"الهولندي". ومن هنا قد يكون من الضروري اختيار اسم جديد للبنك، يعطيه هوية جديدة من دون إحداث انقطاع كامل مع الاسم السابق. وكانت إدارة البنك بدأت في الفترة السابقة التركيز على اسم "سامبا" الذي يمثّل اختصاراً لاسم البنك بالإنكليزية. وفي الوقت الذي يعطي هذا الاسم حلاً من حيث توفيره هوية جديدة وتأمين الاستمرارية مع الفترة السابقة، فإنه لا يحمل أي معنى في اللغة العربية.



مايك دي غرافنريد

الستراتيجية الجديدة

والأهم من الاسم هو كيفية إعادة صياغة ستراتيجية البنك لتأخذ في عين الاعتبار انعكاسات خروج "سيتي بنك" ومتطلبات النمو في ظل معطيات السوق. والحقيقة هي أن البنك كان بحاجة للقيام بمثل هذه المهمة قبل خروج "سيتي بنك" من الإدارة. فنتائج البنك للأعوام الأربعة الماضية أظهرت تراجعاً في قدرة البنك على تنمية أرباحه التشغيلية والصافية، حيث جاءت معدلات النمو ضعيفة مقارنة بما حققته المصارف الأخرى. هذا مع العلم أن البنك نجح في الحفاظ على موقعه كأحد المصارف السعودية والعربية الأكثر ربحية. ويعزو بعض المحللين أسباب هذا الوضع الى أن البنك استنفذ مجالات النمو ضمن ستراتيجية العمل التي اتبعها طوال الفترة الماضية والتي تمحورت حول خدمة الشرائح العليا من العملاء في قطاعي الشركات والأفراد والاعتماد المكثّف على التكنولوجيا الحديثة لإيصال الخدمات وضبط وتيرة التوسّع في الفروع والاستفادة القصوى من موارد وخبرات "سيتي بنك" في الأنظمة والتسويق وتطوير المنتجات. من جهة أخرى، فإن تغيّر المناخ التنافسي في السوق السعودية كان أحد العوامل وراء تراجع وتيرة النمو في الأرباح في الأعوام الأخيرة، فخلال الفترة الممتدة بين أواخر الثمانينات، ومنتصف التسعينات كان "السعودي الأمريكي" متقدماً على المصارف السعودية الأخرى لاسيما المحلية منها بأنظمته الإدارية والفنية والتقنية ومستوى الخدمة. لكن هذه الفجوة بينه وبين هذه المصارف بدأت تضيق منذ منتصف التسعينات حين نجحت معظم المصارف السعودية في تنقية ميزانياتها من الديون المتعثّرة وإعادة هيكلة نشاطاتها واعتماد المكننة على نطاق واسع والتوسّع في الخدمات لاسيما خدمات التجزئة. وباتت بالتالي أكثر قدرة على المنافسة مع "السعودي الأمريكي". وأظهرت الأعوام الأخيرة أن هذه المصارف تمكّنت من النمو بمعدلات أسرع في معظم المجالات لاسيما في الموجودات والأرباح.

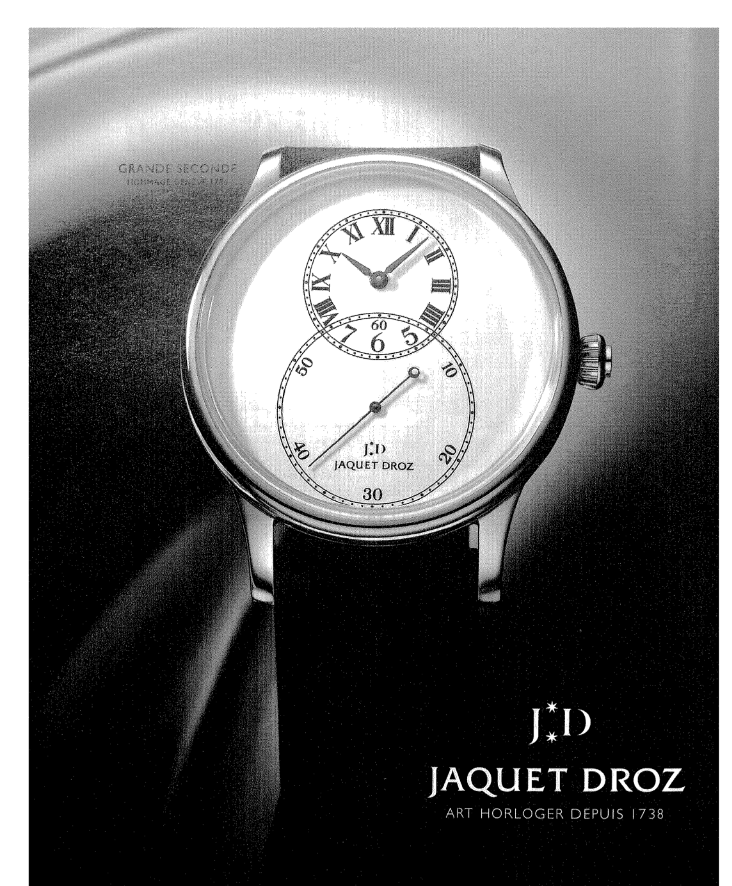
وفي الوقت الذي تمكّن "السعودي الأمريكي" من زيادة حصته في السوق بشكل ملحوظ في العام 1999 بعد اندماجه مع "السعودي المتحد" ليصبح ثاني أكبر المصارف السعودية في الحجم، عاد البنك بعد ذلك يراوح مكانه. وحاولت إدارة البنك في الفترة الأخيرة بحث فرص التوسّع الإقليمي بشكل مستقل أو بالتنسيق مع "سيتي بنك" من دون أن ينتج عن هذه الجهود أية نتائج عملية، لا بل عمد البنك إلى إقفال مكتبه التمثيلي في لبنان وشركته التابعة في جنيف، ودمج أعماله بمجال الخدمات المصرفية الخاصة بأعمال "سيتي بنك".

ووفق المعطيات الحالية التي يتمتع بها البنك "السعودي الأمريكي" من حيث قاعدته الرأسمالية الكبيرة ووضعه المالي المتين وحضوره القوي في القطاعات الأساسية من السوق المصرفية السعودية، لا يتوقع أن يترك خروج "سيتي بنك" على الأمد القصير أية آثار جانبية تذكر على البنك. وبالطبع فإن فرص نمو البنك على الأمد الطويل تعتمد على قدرة الإدارة الجديدة التعويض عن المزايا التي كانت توفّرها العلاقة مع "سيتي بنك"، والتي كانت تعتبر أحد الأعمدة الأساسية التي ارتكز عليها البنك منذ تأسيسه كبنك سعودي أمريكي مشترك. هذا مع العلم أن البنك تمكّن طوال تلك الفترة من ترسيخ بنيته المؤسسية وأنظمته الإدارية وبناء جيل جديد من الكفاءات السعودية على كافة المستويات. ومن هنا، تتلخص تحديات الإدارة الجديدة للبنك بالتالي:

1– تأمين عملية انتقال منظمة للإدارة

2– الحفاظ على حصة البنك في السوق والدفاع عن موقعه التنافسي في وقت قد تتعرض قاعدة عملاء البنك لضغوط إضافية من المصارف الأخرى خلال هذه الفترة الانتقالية.

3– تحديد رؤية واضحة تحدّد من خلالها أهداف وستراتيجية عمل للسنوات المقبلة تأخذ في الاعتبار التغيير الحاصل ومعطيات السوق ورغبات مساهميه. ■


GRANDE SECONDE
JAQUET DROZ
J*D
JAQUET DROZ
ART HORLOGER DEPUIS 1738

رياض سلامة ... خدموك



في الوقت الذي كان يتسلم في دبي جائزة "أفضل محافظ بنك مركزي عربي للعام 2003" من قبل مجلة "يوروماني"، كان رياض سلامة حاكم مصرف لبنان، وفي بيروت بالذات، عرضة لحملة قوية وقاسية، تداخلت فيها اعتبارات شتى، وبدت كأنها منظمة ومنسّقة مضموناً وإيقاعاً.

وهذه الحملة التي بدأت دفعة واحدة واستمرت لمدة ثلاثة أيام لتهدأ دفعة واحدة، جاءت على خلفية "مذكرة استعلام" وجهتها هيئة التحقيق الخاصة المنشأة بموجب القانون الرقم 318/2001. ويتولى سلامة رئاسة هذه الهيئة إلى جانب مهامه كحاكم، وفقاً للصيغة الأكثر ملاءمة لمتطلبات مجموعة العمل الدولي "غافي" التي كانت أدرجت اسم لبنان على لائحة الدول غير المتعاونة، ثم رفعته بعد صدور القانون وإنشاء الهيئة وممارسة عملها على نحو حظي بتنويه من المجموعة. وكان آخر تنويه صدر خلال زيارة بعثة من المجموعة إلى لبنان قبل أيام معدودة من انفجار الحملة ضد رياض سلامة.

أما وقد هدأت الحملة وقيل فيها ما قيل، فإن العودة إليها ليست من قبيل الدفاع عن حاكم مصرف لبنان، الذي نعتقد بأنه تلقى خدمة جُلّى جرّاء هذه الحملة، بل من قبيل التذكير بمدى خطورة زج المصالح العليا والحساسة في حمّى الصراعات والتجاذبات والاستعراضات الكلامية. فالضجة التي أثيرت ضد إجراء اتخذته هيئة التحقيق، كان يمكن معالجتها بهدوء وحكمة وبعيداً عن الأضواء، تداركاً لانعكاسات سلبية تتخطى شخص الحاكم نفسه لتتناول مصرف لبنان كمؤسسة لعبت دوراً حيوياً على مدى الأعوام العشرة الماضية، ولتطاول أيضاً، وهذا هو الأكثر خطورة، القطاع المصرفي ككل الذي يشكّل خط الدفاع الوحيد للاقتصاد، والذي ينبغي أن يكون "خطاً أحمر" تتوقف دونه كل التجاذبات والمناوشات التي هي من طبيعة الحياة السياسية في لبنان. فالتسرع في التعاطي بما يمس القطاع المصرفي الحساس جداً والمرتكز إلى السمعة والثقة، هو بمثابة تلاعب بلقمة ناس وبمصير اقتصاد، وعبث بقطاع ذي أهمية بالغة.

من هنا، ينبغي القول بأن على الطبقة السياسية الممسكة بمقدرات الشأن العام أن تتحلى بثقافة المسؤولية العامة وبما تفرضه من "سقوف" لا يجوز تجاوزها، خصوصاً عندما تتناول قضايا حيوية مثل السلطة النقدية والجهاز المصرفي.

وعلى افتراض أن ما صدر عن هيئة التحقيق الخاص انطوى على خطأ في التقدير، فإنه بقي، وبالتأكيد، إجراءً روتينياً، ولم تترتب عنه أية نتائج سلبية فعلية، وبالتالي، كان في الإمكان تدارك الخطأ بهدوء ومن دون ضجة حرصاً على سمعة القطاع المصرفي، واحتراماً لالتزامات الدولة تجاه المجتمع الدولي. فحاكم مصرف لبنان، ومن موقع مسؤولياته، ليس خصماً للثوابت الوطنية التي يتمسك بها لبنان وسورية والتي تجسّدت في العديد من المواقف والممارسات.

أما إذا كان القصد من الضجة التي أثيرت، هو محاولة النيل من رياض سلامة، فإن المحصلة، كما يراها المراقبون، جاءت لمصلحة رياض سلامة وقدّمت له خدمة وأي خدمة، بل ألحقت ضرراً بلبنان. وكثيراً ما تؤدي مثل هذه الحملات إلى نتائج معكوسة، على غرار سوابق مماثلة.

أما في ما يتعدى ما حصل، فإن القضايا المتصلة بـ"حماس" أو بمنظمات أخرى مماثلة لها في أدائها القومي، ليست قضايا لبنانية أو سورية، بل هي قضايا عربية بامتياز. فالبلدان، لبنان وسورية، لديهما ثوابت واضحة ومعلنة، وهما قدما الكثير، ولو كان هناك موقف عربي حاسم في هذا الشأن، لكنا في غنى عن مثل هذه الإشكالات التي حصلت في لبنان وقبلها في الأردن، والتي قد تحصل في بلدان عربية أخرى.

وهذا الموقف العربي الواضح والحاسم مطلوب لمواجهة إشكالية أخرى بدأت تُطل برأسها في غير بلد عربي وتتعلق بالأموال العراقية المودعة في مصارف عربية، فهذه القضية تتنازعها اعتبارات بعضها يتصل بالجانب المصرفي، وبعضها يتصل بالجانب السياسي المرتبط بتحديد موقف عربي رسمي لا لبس فيه من شرعية الحكم في العراق والمتمثل في مجلس الحكم الانتقالي. فالقرار الذي صدر عن جامعة الدول العربية بشأن عضوية العراق جاء بمثابة حل وسط، له مبرراته على المستويين السياسي والقومي، لكنه يخلق إشكاليات على مستوى مفاعليه القانونية.

تبقى الإشارة إلى أن المواقف الوطنية يمكن أن تكون هي نفسها من حيث الجوهر حتى ولو اختلف الخطاب في شأنها من وقت إلى آخر تبعاً لاعتبارات الملاءمة والمرونة لا سيما عندما تختلط القضايا الوطنية بالتزامات دولية لا يمكن القفز فوقها، بل تقتضي التعاطي معها بحكمة وحنكة وصولاً إلى الغاية المرجوة، وبعيداً عن الضجيج الذي لا يفيد أحداً.

بهيج أبو غانم

ملف بنك "المدينة" وسياسة "أكل العنب"

يبدو أنّ لبنان، وبعد أن ودّع موسم الصيف، قادم على موسم جديد لا كالمواسم التي تفرزها الفصول الأربعة سواء بالنسبة إلى المضمون أم بالنسبة إلى الفترة الزمنية. والموسم الجديد الذي بدأ يطلّ برأسه – بل برؤوسه – هو موسم "الملفات" التي فُتحت والتي لم تُفتح، فضلاً عن تلك الملفات التي قد تفتح في الأيام الآتية، وتلك التي لن تفتح أبداً.

وكما في كلّ موسم – على نمط المواسم الطبيعية – هناك رياح هوجاء وعواصف وهناك فترات هدوء تسبق العاصفة أو تليها. وهناك أيضاً فترات صحو وانقشاع ورؤية جيدة، وهناك غيوم وضباب كثيف ورؤية سيئة.

وفي موسم "الملفات" برز منذ أشهر ملف "بنك المدينة" الذي تحوّل، بما يختزنه من معطيات وأرقام وأسماء، إلى "حديث المدينة". وهذا الملف، متأثراً بسمات الموسم الذي ينتمي إليه، هو، بطبيعة الحال، ملف ساخن حيناً وبارد حيناً آخر؛ وهو ملف عاصف حيناً وهادئ حيناً آخر. بل هو ملف تصحو سماؤه مرة لتتلبّد غيومه مرات أخرى. وعليه فإنه "ملف" متقلّب بامتياز، بل هو "ملف" باتت أحواله تعصى على كلّ الأرصاد الجوية وعلى كل ما باتت تملكه من أجهزة وتقنيات.

وبعد، إلى ماذا وصل ملف "بنك المدينة"؟ وكيف تبدو حال الطقس المسيطرة على أحواضه كافة؟

من الواضح أنّ الجانب المصرفي من الملف قد اكتمل أو أنه في طريقه إلى الاكتمال بعد أن تمكّن مصرف لبنان من استعادة الأموال الكافية والكفيلة بحفظ حقوق المودعين والبالغة نحو 1,1 مليار دولار أميركي. وقد أمكن توفير الأموال من خلال الآتي:

– تأمين قسم من الأموال نقداً من المسؤولين الرئيسيين وعلى دفعات متتالية بلغ مجموعها نحو 480 مليون دولار.

– تنازل المساهمين الأساسيين **(أبو عيّاش وقليلات)** عن الحسابات الدائنة التي كانت لهم في البنك، وهو بمثابة إطفاء قسم من الودائع العائدة لهم.



– تنازل المساهمين عن مجموعة من العقارات لصالح مصرف لبنان تمّ تثمينها بصورة دقيقة ومتحفظة. وقد وعد مصرف لبنان بنشر لائحة تفصيلية بالعقارات والتي سيتمّ تسييلها تباعاً.

– تصنيف قسم من تسليفات المصرف السليمة لكونها تسليفات مشفوعة بضمانات وقابلة للسداد، وهي تسليفات تردّد أنها لا تمثل سوى 20 في المئة من محفظة تسليفات وقروض البنك.

وفي هذه الأثناء كان البنك استمر في تأمين سحوبات المودعين بواقع 10 في المئة شهرياً، الأمر الذي قد يستمر على هذا المنوال لبضعة أشهر أخرى، قبل أن يصار إلى إعادة الودائع لأصحابها.

أمّا بالنسبة إلى مصير البنك فقد بات مرجحاً بنسبة كبيرة احتمال الإقفال النهائي وشطب الترخيص بعد استكمال إجراءات التصفية.

النجاح الكامل في معالجة الملف يشمل الشقّين المصرفي والقضائي

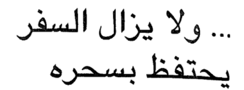
وهكذا يمكن القول أنّ مصرف لبنان تمكّن من إسدال الستار على الشق المصرفي من الملف وتحقيق إنجاز كان البديل في حال الإخفاق في إنجازه، تحميل مصرف لبنان عبء حفظ حقوق المودعين. وبالتالي فإنّ هذا الإنجاز الذي يكاد يجمع الجميع على أهميته قد جاء على طريقة المثل اللبناني وعلى مبدأ الحرص على "أكل العنب" كأولوية أساسية، ومن ثم البحث في إمكانية "قتل الناطور".

ومن الواضح أنّ المعنى المجازي لـ"قتل الناطور" إنما يتمثل في الشق القضائي من "الملف" الذي لم يتمّ فصولاً بعد، وإن كانت الفصول الأولى غير واضحة وتتلبّد فوقها غيوم تمنع الرؤية الجيدة والانقشاع المطلوب. ويتناول الشق القضائي من الملف تهماً مختلفة تراوح بين تبييض الأموال وعمليات الاختلاس، وإصدار شيكات من دون رصيد وصولاً إلى مخالفات صريحة لقانون النقد والتسليف. وتجرى التحقيقات في مناخات متقلّبة تبعاً للمناخ العام لموسم الملفات، فتندفع حيناً لتتكفئ أحياناً، وتسخن يوماً لتبرد أياماً.

وإذا كان النجاح الكامل لمعالجة هذا الملف يشمل الشقين المصرفي والقضائي في آن واحد، وبالأهمية نفسها، فإنّ نصف النجاح الذي تحقق حتى الآن (الشق المصرفي)، يعتبره البعض مرضياً في ظلّ الظروف الراهنة، في حين يرى البعض الآخر أنّ هذا النجاح ما زال منقوصاً؛ وينطلق هذا البعض الثاني من أنّ النجاح في مجال الشق المصرفي يعني علاجاً لحالة راهنة ودرءاً لما كان قد ينتج عنها من أعباء، بينما النجاح في الشق القضائي يعني وقاية مستقبلية قد تؤدّي – ولو بدرهم وقاية – إلى منع تكرار مثل هذه الحالات أو التخفيف منها على الأقل.

فهل يعني أنّ ما حصل كان بمثابة "أكل العنب" أو بمثابة "قنطار علاج"، بينما الأيام المقبلة تبقى من دون درهم وقاية ويظلّ "الناطور" يسرح ويمرح؟

بهيج أبو غانم


... ولا يزال السفر
يحتفظ بسحره

المخازن العمومية الكويتية توسّع إقليمي متسارع

لم تتوسع شركة مخازن عربية كما توسّعت شركة المخازن العمومية الكويتية خلال هذا العام. فقد أبرمت الشركة خلال أشهر قليلة عدداً من العقود يعدّ رقماً قياسياً في عالم هذا القطاع الذي أضحى حاجة ملحة لتلبية عقود توريد سلع وخدمات لوجيستية من العيار الثقيل.

في بداية هذا العام، وجدت قوات التحالف نفسها في حاجة إلى توريدات كبيرة وهي المؤلفة أساساً من مئات ألوف الجنود الأميركيين والبريطانيين في وسط الصحراء. وكان على إدارة هذه القوات أن تستعين بخدمات القطاع الخاص في عدد من الحاجات. وأبرمت شركة هاليبورتن الأميركية جملة عقود مجزية ومع ذلك برزت الحاجة ملحة لمورّد محلي محترف.

وهنا لمعت أفكار رجل الأعمال الكويتي **جميل السلطان** الذي دخل في مفاوضات أثمرت عقداً ضخماً لم تكن تحلم "المخازن" العمومية به.

وتقدّر قيمة العقد بين قوات التحالف وشركة المخازن العمومية بنحو 350 مليون دولار سنوياً، وهو قابل للتجديد طالما تتمّ تأدية الخدمات بإتقان ودقة طوال فترة تواجد القوات في المنطقة. ويشمل العقد توريد سلع وبضائع استهلاكية، إضافة إلى بعض السلع المعمّرة وخدمات التخزين واللوجيستيات الضرورية لحركية القوات وفعالية أدائها.

وفتح هذا العقد آفاقاً واسعة أمام الشركة، إذ كرّت سبحة العقود التي وقّعتها لتغطي قطاعات النفط والصحّة، ولم تبخل الشركة بالإنفاق على خطوات توسّع كويتية وإقليمية على نحو مثير ومتسارع.

وقد جاء التوسّع خليجياً بالدرجة الأولى لتسهيل جميع الإجراءات اللوجيستية لعملاء "المخازن" عبر سلسلة حلول تجارية ميسّرة لخدمة توزيع المنتجات في الخليج العربي. وشمل التوسّع العراق، البحرين، دبي، قطر والسعودية،


جميل السلطان

ثم امتد إلى الأردن ولبنان وسورية في غضون أشهر قليلة.

وعلى سبيل المثال لا الحصر، اشترت شركة "مركز سلطان"، وهي شركة شقيقة للـ"المخازن"، نسبة 80 في المئة من سلسلة سوبرماركت "سيفواي" الأردنية ضمن صفقة بلغت قيمتها نحو 17 مليون دولار. وجاء هذا العقد مكملاً لعقد آخر تستفيد منه شركة "مركز سلطان" في الكويت مع قوات التحالف نسبته 30 في المئة من عقد "المخازن" مع تلك القوات. والعقدان الكويتي والأردني يشبهان "فكي كماشة" للعراق، مع ما يعني ذلك من سوق ضخمة منفتحة حديثاً على الاستهلاك واقتصاد السوق، مع العلم أن العقد الأساس مع قوات التحالف يمتد 5 سنوات في تنفيذ خدمات لوجيستية ومشتريات دولية ومحلية للمنتجات الغذائية وغير الغذائية إلى القوات البرية والبحرية والجوية

■■■

قرية لوجستية ومجمّعات تخزين في شمالي الكويت وجنوبه

■■■

الأميركية المتواجدة في المنطقة.

والتوسّعات الإقليمية حققت قصب السباق ليس لخدمة العقود المبرمة فقط، بل لجذب عقود وعملاء محتملين آخرين، والذهاب بعيداً في تغطية جغرافية غير مسبوقة نطاقاً وسرعة. يضاف إلى ذلك الميزات التفاضلية التي اكتسبتها "المخازن العمومية" على صعيد توفير اقتصاديات الحجم والتقليل من المخزون القابل للتلف، مع توفير عاملين مهمين هما السرعة والتقليل من الوقت والجهد على العميل.

ووضعت الشركة في خدمة هذا التوسّع الأفقي والعمودي خبرات دولية لا يستهان بها، وعقدت تحالفات عالمية (مع شركة "R&L") لتعزيز قدرتها على تقديم أفضل الخدمات في مجال الشحن والنقل والتخليص. وشرعت الشركة في بناء "قرية لوجيستية" ومجمّعات تخزين وبنى تحتية في شمالي الكويت وجنوبه.

ويقع المجمّع التخزيني على مساحة 150 ألف متر مربّع في منطقة الصليبية، مع مساحات مبرّدة ومزوّدة بكافة معدات المناولة والتفريغ. وبلغت كلفة المجمّع 70 مليون دولار، وهو يقع بالقرب من ميناء الشعيبة، الأمر الذي يسهّل العمليات. وثمة مشروع آخر يضمّ بنى تحتية ومناطق حرفية وقرية لوجيستية كلفته 100 مليون دولار لتلبية احتياجات المصدّرين إلى السوق العراقية إلى جانب خدمة القطاعين النفطي والتجاري. ويقع هذا المشروع على مساحات مكشوفة تصل إلى 1,5 مليون متر مربّع بالقرب من ميناء عبد الله.

وتعمل الشركة حالياً بهدف هذه التوسّعات، على إصدار سندات دولية بقيمة 100 مليون دولار، علماً أن القيمة السوقية للشركة تبلغ نحو 706 ملايين دولار. وللشركة، شركات زميلة أو شقيقة منها: شركة "مركز سلطان" (سوبرماركت)، الشركة الوطنية العقارية التي تستثمر المنطقة التجارية الحرة في ميناء الشويخ.■


العناية بأدق التفاصيل
امنح نفسك الرفاهية الكاملة بكل طرقها
انغمس في المقاعد الجلدية الوثيرة وتمتع بمشاهدة فيلم دي في دي او بالموسيقى
المنبعثة من القرص المدمج. تذوق التمر الاماراتي، تلذذ بأكل الشوكولاته. تناول
المرطبات المنعشة او دردش مع السائق لتتعرف على المدينة. هناك مجلات
لتتصفحها وهاتف لاسلكي لتبقى على اتصال دائم مع الآخرين. كما وفرنا لك
المناديل المرطبة ولوازم الاسعافات الأولية. سيقوم السائق بتلبية كافة متطلباتك
مهما كانت مميزة لأن ضيوفنا دائما مميزون.
مهما كان نوع السيارة التي تختارها من أسطولنا، كاديلاك، مرسيدس أو بي أم دبليو فيجب
أن تكون على يقين بأن المقعد الخلفي في سيارات برايم ليموزين هو الأفضل على الاطلاق.
PRIME LIMOUSINE
PRIME LIMOUSINE
رفاهية
بلا
نظير
الشركات ورجال الاعمال
الاحتفالات
المناسبات
الجولات السياحية
ص . ب ٤٩٦٦٦
دبي، إ.ع.م.
هاتف ٣٣٢٤١٤١ ٤ ٩٧١
فاكس ٣٣٢٤١٩١ ٤ ٩٧١
عضو في مجموعة ليبرتي للاستثمارات دبي

كونسورتيوم "الوطني" يفوز بتأسيس بنك التجارة العراقي

وقع الاختيار على بنك الكويت الوطني "الوطني" لتأسيس بنك التجارة العراقي الجديد، ضمن كونسورتيوم مصرفي دولي يقوده بنك جي بي مورغان الأميركي.

وكانت سلطة التحالف في العراق أعلنت فوز تحالف "الوطني" و"مورغان"، بعد أن تنافس بقوة مع 4 مجموعات أخرى قادتها بنوك "سيتي غروب" و"بنك أوف أميركا" وبنك "ONE" وبنك "HSBC".

وقالت مدير عام مجموعة الخدمات المصرفية للشركات في بنك الكويت الوطني **شيخه خالد البحر** أن خبرات البنك الوطني التنافسية العالمية دعمت بشكل واضح الكونسورتيوم المصرفي الدولي بقيادة بنك "جي بي مورغان" الأميركي للفوز بمناقصة تأسيس بنك التجارة العراقي الذي يتوقع أن يساهم بشكل فعّال في توفير العديد من الخدمات والتسهيلات التي يحتاجها العراق في المرحلة الراهنة.



إبراهيم دبدوب وشيخة البحر

ويضم الكونسورتيوم إلى جانب البنك الوطني و"جي بي مورغان" كلاً من: بنك طوكيو ميتسوبيشي الياباني وبنك استراليا ونيوزيلاند الاسترالي وبنك ستاندارد تشارترد البريطاني ورويال بنك أوف كندا الكندي وبنك ميلينيوم الروسي وبنك سان باولو الإيطالي وكريديه ليونيه الفرنسي، إلى جانب عدد آخر من البنوك الكبرى من مختلف بلدان العالم.

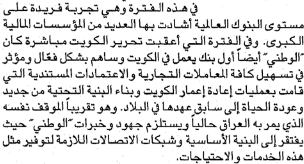
وأضاف رئيس المديرين العامين في بنك الكويت الوطني **إبراهيم شكري دبدوب**: "إنّ مشاركة بنك الكويت الوطني، وهو البنك العربي الوحيد في التحالف، جاءت من واقع ثقتنا الكبيرة في مستقبل العراق الاقتصادي الجيد ورغبتنا في المساهمة في دعم الاقتصاد العراقي في ظل المرحلة الحرجة التي يمر بها حالياً".

يذكر أنّ رأس مال بنك التجارة العراقي المبدئي سيبلغ 100 مليون دولار أميركي من بينها 5 ملايين دولار من سلطة التحالف المؤقتة و95 مليوناً من صندوق إعادة الإعمار للأمم المتحدة والذي يعتمد أساساً على عائدات النفط.

وقالت **البحر** أن البنوك العراقية الكبيرة والمعروفة مثل الرافدين والرشيد لا يمكنها في الوقت الحاضر القيام بمثل هذه العمليات بسبب تراجع مستوى خدماتها وابتعادها منذ سنوات طويلة عن واقع تطور ونمو الصناعة المصرفية الحديثة لما كان يعانيه العراق في الفترة السابقة، وهو ما يستدعي تواجد مثل هذا التحالف لتقديم العون والمساعدة.

كما أنّ مهمة البنك الرئيسية ستنحصر في تسهيل حاجات العراق التجارية من عمليات تصدير واستيراد إلى جانب عمليات إعمار العراق وتقديم خدمات الاعتمادات المستندية وخطابات الضمان اللازمة لتسهيل مثل هذه العمليات التجارية والتي تتطلب الكثير من الجهد، لاسيما وأنّ العراق يفتقر في الوقت الحاضر إلى معظم المواد والتجهيزات بمختلف أنواعها سواء الغذائية أو الصناعية أو حتى المعدات والأجهزة، كما سيلعب "الوطني" دوراً أساسياً في عمل الكونسورتيوم عن طريق تقديم الدعم الفني والخبرات البشرية الخاصة بعمليات الاعتمادات المستندية.

وأشار دبدوب إلى أن أحد العوامل التي لعبت دوراً حاسماً في دعم تحالف البنك الوطني هي تجربة البنك الفريدة خلال الاحتلال العراقي لدولة الكويت والفترة التي أعقبت تحرير الكويت. ففي خلال فترة الاحتلال العراقي كان البنك الوطني البنك الوحيد الذي استمر في العمل والوفاء بكافة التزاماته من خلال فرعه في لندن آنذاك رغم أن مقره الرئيسي كان واقعاً تحت الاحتلال في هذه الفترة وهي تجربة فريدة على مستوى البنوك العالمية أشادت بها العديد من المؤسسات المالية الكبرى. وفي الفترة التي أعقبت تحرير الكويت مباشرة كان "الوطني" أيضاً أول بنك يعمل في الكويت وساهم بشكل فعّال ومؤثر في تسهيل كافة المعاملات التجارية والاعتمادات المستندية التي قامت بعمليات إعادة إعمار الكويت وبناء البنية التحتية من جديد وعودة الحياة إلى سابق عهدها في البلاد. وهو تقريباً الموقف نفسه الذي يمر به العراق حالياً ويستلزم جهود وخبرات "الوطني" حيث يفتقر إلى البنية الأساسية وشبكات الاتصالات اللازمة لتوفير مثل هذه الخدمات والاحتياجات.



يُذكر أن بنك الكويت الوطني يتمتع بأعلى تصنيف عربي للقوة المالية من وكالة "موديز" وهو أيضاً أعلى تصنيف على مستوى بنوك الأسواق الناشئة. كما حصل على تصنيف ائتماني +A من وكالة "فيتش" وتصنيف -A من وكالة "ستاندرد أند بورز". وتعتبر هذه التصنيفات بمثابة بطاقة الهوية للبنوك والمؤسسات المالية أمام العالم الخارجي بسبب الثقة والمصداقية التي تتمتع بها هذه الوكالات على مستوى كافة المؤسسات في العالم.

الكويت: رفع تصنيف "الوطني" و"التجاري"

أعلنت وكالة التصنيف الدولية "ستاندرد أندبورز" رفع تصنيفات بنك الكويت الوطني والبنك التجاري الكويتي.

وارتفع تصنيف "الوطني" الائتماني طويل المدى من -A إلى A وذلك بفعل أدائه القويّ والنموّ المستمر إلى جانب ملاءته وربحيته العالية. وأشار تقرير الوكالة الدولية إلى عدم إعتماد البنك على دعم أو تمويل خارجي وعدم تأثّره بتقلّبات أسعار النفط إلى جانب ادارته الجادة للمخاطر المختلفة.

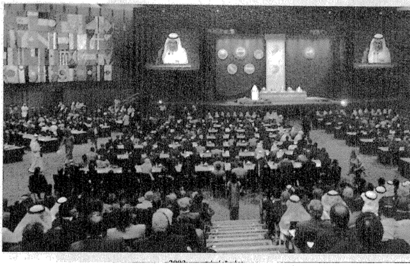
وأشار المحلّل المالي في "ستاندرد أندبورز" **ايمانويل فولاند** إلى تمتّع البنك الوطني بأكبر حصة في السوق الكويتية إلى جانب توسّع إقليمي ودولي مدروس.

ورفعت الوكالة الدولية تصنيف البنك التجاري من BBB الى +BBB، ما يعكس التحسّن المستمر في نوعية الأصول، كما أن التغييرات التي شهدها البنك على الصعيد الاداري وعمليات التشغيل خلال السنوات الماضية بدأت تؤتي ثمارها.

أميركا "تخطب الودّ" العربي عبر التعاون المصرفي

على هامش الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي التي انعقدت في دبي أقام وزير الخزانة الأميركي **جون سنو** فطور عمل دعا إليه عدداً من وزراء المال ومحافظي البنوك المركزية العربية الذين شاركوا في هذه الاجتماعات.

وقد طرح الوزير الأميركي مع مدعويه رؤية للتعاون الأميركي العربي عبر القطاع المصرفي والمالي تحت شعار "شراكة من أجل التميّز". وتتضمّن هذه الرؤية أفكاراً مختلفة تتعلق بتطوير المؤسسات المصرفية والمالية وأنظمة الرقابة المصرفية؛ وغير ذلك من أوجه التعاون الفني والتقني.



من اجتماعات دبي 2003

وقد أبدى بعض الوزراء الحاضرين ترحيباً بهذا التوجّه لكنهم أشاروا إلى أن هذا التعاون ينبغي أن يرتكز إلى أرضية مشتركة من ضمنها معالجة المشاكل السياسية لا سيما تلك التي تتصل مفاعيلها بالعمل المصرفي. كما أشار هؤلاء إلى أن التعاون الفني بين الجانبين يتناول في ما يتناول عمليات التدريب وتبادل الموارد البشرية، وهذا الأمر يتطلّب بصورة أساسية معالجة مشكلة التأشيرات إلى الولايات المتحدة، والتخفيف من المعاناة التي يواجهها العرب، فضلاً عمّا يتعرّضون له من تصرّفات تكون غير لائقة أحياناً.

ويبدو أن الجانب الأميركي يسعى من خلال ما يُسمّى بـ"باب العلاقات العامة" إلى تطبيع العلاقات العربية الأميركية وإشاعة مناخ جديد بين الجانبين سواء عبر التعاون المصرفي أو من خلال ما طرحه الرئيس **بوش** قبل بضعة أشهر حول إقامة منطقة تجارة حرّة أميركية عربية. غير أن هذه المساعي لا تزال، كما يبدو، أفكاراً عامة ومتناثرة ولم تنتظم بعد في توجّه واضح ومحدّد.

قيام السوق التجارية الإلكترونية الخليجية المشتركة

تقدمت عشرات الشركات الخليجية بعروض لتنفيذ مشروع السوق الخليجية الإلكترونية المشتركة الذي طرحه اتحاد غرف دول مجلس التعاون الخليجي، علماً بأن باب تقديم العروض مفتوح حتى 8 تشرين الأول/ أكتوبر الجاري.

وشكّل اتحاد الغرف الخليجية لجنة فنية تعدّ بمثابة جهة استشارية ستقوم بتقييم العروض واختيار الشركات المؤهّلة للمنافسة لتنفيذ المشروع. وستقوم الشركة الفائزة بتحمّل التكاليف على أن يتمّ تقاسم الإيرادات مع اتحاد الغرف. وسيتمّ الاتفاق على الدولة الخليجية التي ستستضيف موقع السوق. ومشروع السوق الإلكترونية الخليجية سيقدم الفرص التجارية والاستثمارية عبر الإنترنت، كما سيوفر قواعد معلومات ونقل الوثائق التجارية إلكترونياً فضلاً عن التوثيق الإلكتروني. وشمل التخطيط للمشروع ربط الخليج بالخدمات الرقمية الاقتصادية والتجارية والاستثمارية حول العالم في منظومة مخزون معلوماتي ستراتيجي.

وسترتكز المرحلة الأولى للمشروع على التجارة الإلكترونية في منطقة الخليج.

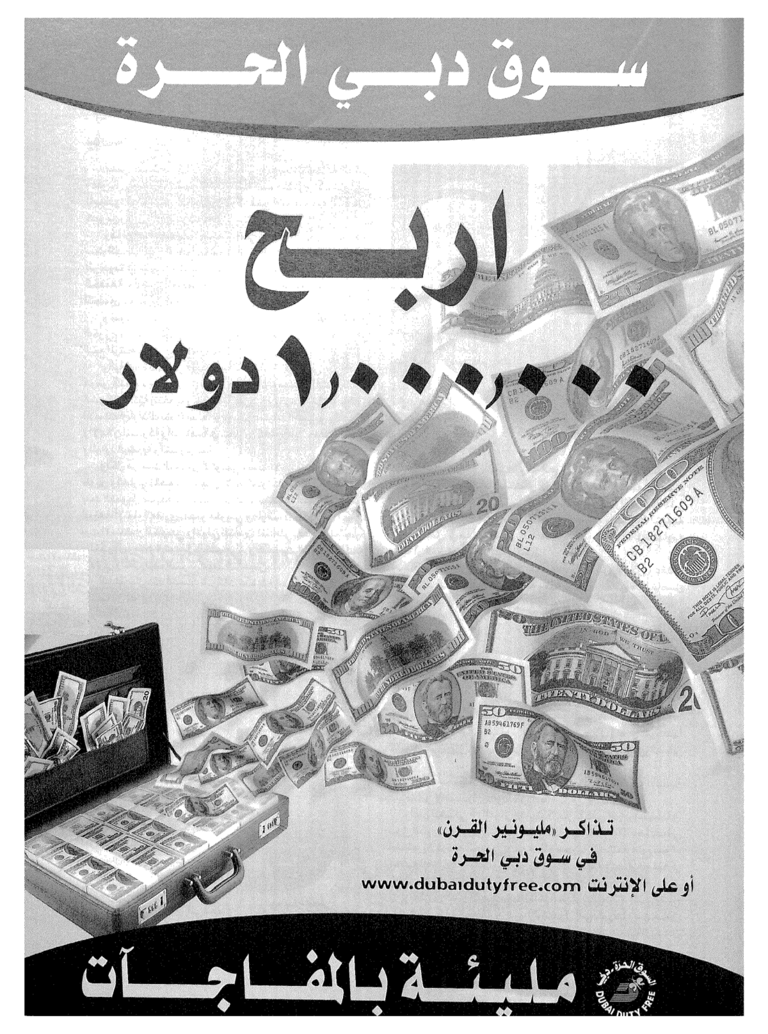
ويضمّ اتحاد الغرف الخليجية 19 غرفة تجارية وصناعية سعودية و7 إماراتية إلى جانب غرف التجارة والصناعة في الكويت والبحرين وقطر وعمان. ويبلغ إجمالي عدد المنتسبين نحو 400 ألف.

مطر عضواً منتدباً لـ Alliance Capital

تمّ تعيين **نعيمة مطر** عضواً منتدباً في شركة "أليانس كابيتال" Alliance Capital الشرق الأوسط التي تتخذ من البحرين مقراً لها.

وقد حلّت **مطر** محل العضو المنتدب السابق **صالح البشاشة** الذي انتقل إلى العمل الخاص.

وتعدّ "أليانس كابيتال" بين أبرز الشركات العالمية لإدارة الاستثمارات والتي تقدّم خدماتها في هذا المجال لشريحة واسعة من الزبائن بينهم المؤسسات الحكومية والأفراد الأثرياء والمصارف. وحتى نهاية حزيران/يونيو 2003 بلغت موجودات الشركة التي هي قيد الإدارة أكثر من 426 مليار دولار.


سـوق دبـي الحـرة
اربـح
١,٠٠٠,٠٠٠ دولار
تـذاكـر «مليـونـيـر القـرن»
فـي سـوق دبـي الحـرة
أو على الإنترنت www.dubaidutyfree.com
مليئـة بالمفـاجـآت
السوق الحرة-دبي
DUBAI DUTY FREE

"بيتك" و"غلوبال" يؤسسان صندوقاً مشتركاً

أسّس بيت التمويل الكويتي بالتعاون مع بيت الاستثمار العالمي (غلوبال) صندوقاً مشتركاً أطلق عليه اسم صندوق الاستثمارات المباشرة برأس مال 100 مليون دولار فتح الإسهام فيه أمام عدد كبير من رجال الأعمال وشركات الاستثمار.

وما إن تمّت تغطية الاكتتاب حتى بدأ الصندوق عمله وفق ستراتيجية التوظيف المباشر في الشركات الفردية والعائلية الموجودة في الكويت وتعمل في قطاع الخدمات وقطاع الصناعات الخفيفة. والستراتيجية قائمة على منهج الشراء ثم التطوير لتحسين العائد من الصفقة.

وسيستثمر الصندوق بهدف التطوير ويمكن التخارج أو الخروج من الشركات التي استثمر فيها عن طريق البيع الخاص أو البيع المرتبط بالإدراج في البورصة.

وآلية إدارة صندوق الاستثمارات المباشرة تقوم على سبر أغوار فرص الدمج بين الشركات الصغيرة والمتوسطة وإعادة إطلاق الشركة المعنيّة إنتاجياً وجغرافياً على نحو يمنحها مكانة جذّابة للاستثمار، ولذلك تتمّ الاستعانة بهيكلة عمليات التسويق والدعاية والإعلان للشركة والمساهمة في تحسين كفاءة استخدام الأصول والموارد البشرية والتكنولوجية.

ولكل من بيت التمويل الكويتي وبيت الاستثمار العالمي باع طويل وتجارب ناجحة في مجال الاستثمارات المباشرة، حيث قام بيت التمويل سابقاً بتأسيس شركات إسلامية استثمارية عدة أبرزها: الإنماء العقاري، المدير الكويتي وعارف الاستثمارية، أعيان، بيت الاستثمار الخليجي والأولى للتأمين التكافلي، الدولية للإجارة والتمويل وبيت التمويل الخليجي.. وقدّم بيت التمويل الدعم الإداري والمالي لهذه الشركات بعد التأسيس.

أمّا غلوبال فقد أسّست شركات عدّة بلغ إجمالي قيمتها نحو 250 مليون دينار (825 مليون دولار)، وأدارت عمليات بيع خاصة في شركة الأنظمة الآلية والشركة الكويتية لصناعة مواد التغليف، كما



بدر المخيزيم
رئيس مجلس ادارة بيت التمويل الكويتي



أنور عبد الله النوري
رئيس مجلس ادارة "غلوبال"

أدارت عمليات عدّة لإدراج شركات في سوق الكويت للأوراق المالية.

العراق القابضة

على صعيد آخر، بدأت شركة العراق القابضة التي أسّستها الشركة الكويتية بيت الاستثمار العالمي (غلوبال) عملها بتوقيع مذكرات تفاهم عدّة مع عدد من الشركات الكويتية والأجنبية التي تنوي الاستثمار في مشاريع استثمارية في العراق. ومذكرات التفاهم الموقعة تنصّ، في ما تنصّ، على البحث عن فرص مشاركة في مشاريع قائمة أو البحث عن مشاريع جديدة.

يذكر أن رأس مال الشركة يبلغ نحو 200 مليون دولار. وعقدت إدارة الشركات اجتماعات تسويقية عدّة مع سفراء وقناصل وملحقين تجاريين أجانب في الكويت وهي تقوم بجولة عربية وأجنبية لذلك أيضاً.

"أعمال" الكويتية القابضة تزيد رأس مالها وتتوسّع

رفعت مجموعة "أعمال القابضة" الكويتية رأس مالها إلى نحو 18,5 مليون دولار باكتتاب خاص دخل فيه مستثمرون ستراتيجيون أبرزهم الشركة الأهلية للاستثمار (عبد السلام العوضي وشركاؤه).

وقال رئيس مجلس إدارة "أعمال" أحمد العبدلي: "أن زيادة رأس المال ودخول مساهمين ستراتيجيين يرميان إلى دعم أنشطة الشركة التوسعية في مجالات الفنادق والمطاعم والمتاجر والخدمات المتخصّصة. وكانت "أعمال للفنادق" التابعة للشركة



أحمد صالح العبدلي

القابضة وضعت خطة للتوسّع حيث تقوم شركة ميريديان العالمية بإدارة فندقها في الكويت (ريتز سابقاً) إضافة إلى إدارة فنادق أخرى للشركة سيتمّ افتتاحها قريباً مثل ميريديان الوطنية إضافة إلى فنادق أخرى في مناطق مختلفة من الكويت مثل بنيد القار والمباركية والسالمية. وستقوم "القابضة" من خلال إحدى شركاتها التابعة وهي "ريتز" بإدارة العديد من الفنادق والشاليهات والشقق الفندقية.

وتضم محفظة "أعمال" أنشطة في مجالات المطاعم والأغذية والموضة والاكسسوارات والجلديات.

وأعلن العبدلي أن "أعمال القابضة" عازمة على إدراج أسهمها في سوق الكويت للأوراق المالية (البورصة) في العام 2005، ما يعطي المستثمرين فرصة الحصول على نتائج مجزية لاستثماراتهم سواء في صورة عوائد سنوية أو في صورة قيمة مضافة في حال الرغبة في بيع الأسهم بالبورصة.

وأعلن أن الشركة ستعتمد نظام الخيار (Option)، الذي يتيح لمدراء الشركة والعاملين فيها التحول إلى شركاء من خلال الحصول على أسهم في الشركة، ما يحفزهم على بذل المزيد من الجهد. وأوضح أن هذا النظام معمول به في الدول المتقدمة.

أحكام مشددة في الملف السابق لبنك مصر اكستريور

القاهرة - الاقتصاد والأعمال

أسدلت محكمة جنايات القاهرة في 10 أيلول/سبتمبر الماضي الستار على أبرز قضايا الفساد المصرفي في مصر والمعروفة بقضية بنك مصر اكستريور.

أصدرت المحكمة أحكاماً بالسجن على عدد من المتهمين في القضية - 18 متهماً - في مقدمهم **عبد الله طايل**، رئيس البنك السابق ورئيس اللجنة الاقتصادية في مجلس الشعب حيث قضت بسجنه 10 سنوات وهو المتهم الأول في القضية.

كما قضت المحكمة بسجن نائب رئيس البنك **محمود بدير** ثلاث سنوات، كما قضت بسجن المستشار القانوني للبنك **عبد المنعم حسني** لمدة سنة مع الشغل وسنتين لمدير عام البنك وكذلك سنة مع إيقاف التنفيذ لأربعة متهمين وبراءة كل من رجال الأعمال: **عبد الوهاب قوطة** عضو مجلس الشعب، و**مجدي يعقوب لطيف وصبحي يعقوب**، بينما قضت بسجن كل من **محمد عبد الوهاب قوطة ومحمد وائل تيسير الهواري ومحمد أنور الجارحي وعبد الرحيم أحمد سمك** - رجال أعمال - سنة مع الشغل وعزل بعض المتهمين من وظائفهم خصوصاً من رجال البنوك ومنع أصحاب المكاتب الاستشارية ومراقبي الحسابات المتهمين في القضية من مزاولة المهنة وحظر تعاملها مع البنوك.



عبد الله طايل

وناشدت المحكمة المسؤولين توخي الدقة في اختيار قيادات البنوك وأن يكون تقلّد هذه المناصب على أساس موضوعي قوامه الكفاءة والانضباط والنزاهة. كما ناشدت المحكمة رجال الأعمال أن يضعوا المصلحة العامة فوق كل اعتبار وأن يصونوا للوطن حقه جزاء ما وفر لهم من مجالات العمل والكسب بلا حدود.

وكانت القضية قد تفجرت باتهام رئيس البنك السابق وعدد من مساعديه بمنح تسهيلات ائتمانية لعدد من رجال الأعمال من دون ضمانات وتوقف هؤلاء المدينين عن سداد مستحقات البنك بسبب تعثر مشروعاتهم وذلك إثر تلقي النيابة بلاغاً من الرقابة الإدارية ومباحث الأموال العامة والذي تضمّن قيام **عبد الله طايل ومحمود بدير** بتزوير بيانات الحاسب الآلي الخاص بفرعي البنك في القاهرة ومدينة نصر، وكذلك تزوير مركز توازن العملات المرسل للبنك المركزي قاصدين بذلك تسهيل استيلاء عدد من رجال الأعمال على مبلغ 21 مليون دولار من الاحتياطي الدولاري للبنك المركزي بغير حق وبسعر أقل من السعر الرسمي.

كما كشفت التحقيقات عن قيام رئيس البنك ومساعديه بإجراء تسويات وهمية لمديونيات بعض عملاء البنك بلغت نصف مليار جنيه وذلك من خلال قبول أصول عقارية وصناعية بأسعار مبالغ فيها، حيث قاموا بشراء إحدى شركات محمد الجارحي للصلب بمبلغ 56 مليون جنيه على الرغم من انعدام قيمتها السوقية، وكذلك مصنع التيسير للحديد والصلب بمبلغ 48 مليون جنيه على الرغم من عدم ملكية العميل له بل كان مرهوناً من قبل بنوك أخرى عدة.

وفقاً لتقرير ستاندرد أند بورز
خفض تصنيف مصرفي "الأهلي" و"التجاري الدولي"

أصدرت مؤسسة ستاندرد أند بورز (S&P) العالمية مؤخراً تقريراً سلبياً بشأن تقييم الاقتصاد المصري وبعض البنوك المصرية. فقد خفضت المؤسسة العالمية في تقريرها درجة التصنيف الائتمانية الممنوحة لأكبر بنكين مصريين أحدهما بنك قطاع عام وهو البنك الأهلي المصري والآخر بنك استثماري خاص وهو البنك التجاري الدولي (CIB).



فاروق العقدة رئيس البنك الأهلي

وربطت "ستاندرد أند بورز" هذا التصنيف بخفض تقييمها للائتمان الحكومي طويل الأجل بالعملة المحلية إلى درجة BBB سالب بدلاً من BB ألمحت إلى إجراء خفض جديد في حال استمرار المؤشرات الحالية للاقتصاد الكلي والتي من أبرزها زيادة عبء الدين الحكومي وزيادة العجز العام وارتفاع تكلفة الأجور في الجهاز المصرفي وتباطؤ الخصخصة. ورغم أن هذا التقرير السلبي لم يكن مفاجأة لأحد، إلا أن بعض الدوائر المصرفية في القاهرة أبدت تحفظات بشأنه من بينها أن البيانات التي اعتمدت عليها "ستاندرد أند بورز" قديمة وأن ثمة تحسناً شهدته الأرقام الحديثة سواء على مستوى الاقتصاد العام أو على مستوى قطاع البنوك.

وأشارت هذه الدوائر إلى أن "ستاندرد أند بورز" تجاهلت التغييرات الأخيرة في القطاع المصرفي خصوصاً على مستوى التوسع في التكنولوجيا الحديثة وتغيير القيادات ورفع معدلات الملاءة المالية وتقوية رؤوس الأموال.

مصر: إصدار سندات للحدّ من "الدولرة"

تدرس الحكومة المصرية حالياً إصدار سندات دولارية خلال النصف الأول من العام المقبل 2004 بهدف الحدّ من ظاهرة الدولرة.

من المنتظر أن تبلغ قيمة الإصدار الأول من هذه السندات نحو مليار دولار بفائدة تراوح بين 2 و4 في المئة خصوصاً وأن الفائدة على الدولار في مصر لا تزيد حالياً عن 0,75 في المئة.

وجاء هذا الاتجاه بعد أن سجلت تقارير البنك المركزي تنامي مؤشرات الودائع الدولارية خصوصاً المملوكة للقطاع العائلي حيث بلغت في أحدث تقرير نحو 21 مليار دولار، الأمر الذي يشير إلى محاذير ظاهرة الدولرة في الاقتصاد المصري خصوصاً في ظل اضطراب سوق النقد الأجنبي بعد تحرير سعر صرف العملة المصرية وتنامي ظاهرة المضاربة على الدولار في السوق الموازية.

من المنتظر أن يقتصر الاكتتاب في هذه السندات على الأفراد والشركات المملوكة للقطاع الخاص وسيتمّ الاستفادة من حصيلة الطرح الأولى في تدعيم الاحتياطي الدولاري لدى البنك المركزي والذي تراجع حجمه من 22 مليار دولار إلى 14 ملياراً حالياً.

بنك بيروت: الأول من حيث نمو الموجودات


سليم صفير

سلّط بنك بيروت الضوء على مواقعه في ترتيبين أعدتهما "الاقتصاد والأعمال": الأول عن أول 100 مصرف عربي صدر في عدد خاص لمناسبة اجتماعات صندوق النقد والبنك الدوليين، والثاني عن ترتيب أول 500 شركة مساهمة عربية من حيث الرسملة السوقية صدر خلال أيار/ مايو 2003 متزامناً مع المؤتمر التاسع للاستثمار وأسواق رأس المال العربية.

فقد حقق بنك بيروت المرتبة الأولى من حيث نمو الموجودات بين ترتيب لأول 100 مصرف عربي وفقاً للميزانيات الموقوفة في نهاية العام 2002. وبلغت نسبة النمو هذه 58,33 في المئة، وهي ناتجة عن النمو الذاتي المطرد الذي يحققه البنك منذ سنوات عدة ومن عمليات التملك والاندماج والتي كان آخرها في العام 2002 مع بنك بيروت الرياض.

واحتل بنك بيروت المرتبة الـ 76 من حيث حقوق المساهمين (Tier 1) في مقابل المرتبة 82 في ترتيب العام 2001.

كذلك احتل بنك بيروت المرتبة العاشرة بين أول 10 مصارف (بين المصارف المئة الأولى) من حيث نمو الأموال الخاصة الأساسية، حيث زادت أمواله الخاصة بنسبة 24,93 في المئة مقارنة بالعام 2001.

ويذكر أن بنك بيروت قام بتعزيز قاعدته الرأسمالية مجدداً أوائل العام 2003 بإصدار أسهم تفضيلية بقيمة 55 مليون دولار أميركي اضافة الى قرض دعم مرؤوس من المساهمين بقيمة 12 مليون دولار. وبهذا، بلغ مجموع الأموال الخاصة (Tier 1 +Tier 2) التي تدخل في معادلة الملاءة حسب معايير لجنة بازل 236 مليون دولار أميركي مع نسبة ملاءة بحدود 26 في المئة في النصف الأول من العام الجاري.

وكان بنك بيروت المصرف اللبناني الوحيد الذي ظهر ضمن أول 500 شركة عربية مساهمة من حيث الرسملة السوقية واحتل المرتبة 106.

بشراكة لبنانية - مصرية ولادة C.S.C مصر لإصدار وإدارة بطاقات الإئتمان


د. مروان قدورة

يتوقع أن يتم الإعلان قريباً عن إطلاق شركة جديدة متخصصة بإدارة وإصدار بطاقات الإئتمان المصرفية في السوق المصرية برأس مال يبلغ 3,5 ملايين جنيه، تتقاسمه مجموعة تابعة للبنك المصري التجاري وشركة خدمات بطاقات الائتمان اللبنانية.

وينتظر أن تحمل الشركة اسم "C.S.C مصر" وستكون جاهزة لبدء عملياتها مطلع هذا الشهر بعدما أتمت خلال الأيام الماضية استلام المعدات وتركيبها وتجهيزها بخطوط الاتصالات اللازمة، كما تمّ تسيير أول جهاز صراف آلي عبر شبكة الشركة في بيروت.

ووضعت إدارة الشركة التي سيرأسها **طارق الشرقاوي** من مجموعة البنك المصري التجاري مخططاً طموحاً لوضع 100 صراف آلي بخدمة البنوك المتعاقدة وإصدار 50 ألف بطاقة فيزا وماستركارد، خلال عام ونصف العام من بدء العمل، بعدما بلغت مفاوضاتها مراحل متقدمة مع 6 بنوك مصرية عاملة بينها بنوك كبيرة الحجم.

وتوفّر الشركة خدماتها في إدارة وإصدار البطاقات الائتمانية للبنوك المتعاقدة، على غرار تجربتها في لبنان، التي توفّر من خلالها خدمات الصيرفة الإلكترونية لأكثر من 20 مصرفاً.

وتعتبر الشركة الجديدة خطوة إضافية لتعميم التواجد الإقليمي لشركة خدمات البطاقات اللبنانية المملوكة من مجموعة البحر المتوسط التي يملكها رئيس الحكومة **رفيق الحريري**، وبنك لبنان والخليج الذي ساهم بتأسيسها ويحتفظ بملكية جزء أساسي من أسهمها، وعدد من الأفراد يتقدمهم **د. مروان قدورة** الذي يتولى مهام رئيس مجلس الإدارة والمدير العام.

وكانت الشركة سجلت أول اختراق للأسواق الإقليمية، عبر تحالف مع بنك الإسكان للتجارة والتمويل في الأردن، تلاه اتفاق ربط مباشر مع شبكة البطاقات القطرية، وتتجه لدخول السوق السودانية عبر شراكة ستراتيجية مع شركة الخدمات المصرفية الإلكترونية المحدودة المملوكة من البنك المركزي وجمعية المصارف وشركة سودانتيل.

وأكد **قدورة** لـ "الاقتصاد والأعمال" أن التطلعات الإقليمية للشركة تشمل إيران، إضافة إلى الجزائر، اليمن، العراق وسورية؛ وثمة مؤشرات لبلوغ بعض هذه الأسواق خلال الفترة المقبلة، بالتعاون مع مؤسسات مصرفية رائدة في هذه الأسواق.

ويسترن يونيون في سورية

أطلقت شركة ويسترن يونيون خدماتها في سورية لتكون الوسيلة الأسرع والأضمن في إرسال الأموال إلى سورية إلكترونياً.

ومن خلال "ويسترن يونيون" بات في الإمكان تحويل أموال إلى سورية من 196 بلداً ويتمّ استلامها فوراً لدى فروع البنك التجاري السوري، ومن دون دفع أي نفقة إضافية أو الرجوع إلى أي حساب مصرفي.

سيمنز للتجهيزات الطبية

وقّعت شركة سيمنز الألمانية للتجهيزات الطبية عقداً مع وزارة الصحة السعودية قيمته نحو 18 مليون ريال سعودي.

وينتظر أن توقّع الشركة عقداً آخر مع الوزارة بقيمة 37 مليوناً خلال زيارة المدير التنفيذي للشركة إلى المملكة ضمن الوفد الألماني الذي سيترأسه المستشار الألماني شرودر.

"تعمير" تدخل بورصة البحرين

إنضمت شركة الخليج للتعمير إلى سوق البحرين للأوراق المالية ليصبح عدد الشركات المسجلة 45، والشركة الجديدة هي الأولى كشركة عقارية في السوق، والثانية كشركة مساهمة بحرينية مقفلة. وقّع على اتفاقية الإدراج مدير سوق البحرين **فؤاد راشد** ورئيس مجلس إدارة الشركة **محمد عبد العزيز العلوش**.


محمد عبد العزيز العلوش

مدير السوق أمل أن تكون الخطوة حافزاً لشركات أخرى في تمويل مشروعاتها عبر الاستفادة من البنية التشريعية والفنّية الملائمة التي تتيحها السوق إضافة إلى مميّزات أخرى من تسهيلات وخدمات إعلامية وتسويقية.

وأوضح راشد أن إدراج أسهم الشركات المقفلة سيمكّنها من خلق سعر لتداول أسهمها يمكن من خلاله مستقبلاً تحقيق رغبة الشركة في التحوّل إلى شركة مساهمة عامة من خلال الإكتتاب، وسيقتصر تداول اسهم الشركة حالياً على المؤسسين والمساهمين.

ومن جهته قال **محمد عبد العزيز العلوش**، رئيس مجلس إدارة الشركة، بأن إدراج الشركة يعتبر نقلة نوعية يستهدف تعزيز مكانة الشركة بين المستثمرين في قطاع الأوراق المالية على المستويين المحلي والخليجي كخطوة أولى نحو تحوّلها إلى مساهمة عامة في حالة استيفائها لكافة المتطلبات القانونية والفنية وستكون في هذه الحالة أول شركة عقارية يتم تداول أسهمها في سوق البحرين للأوراق المالية، حيث سيعدّ تداول أسهمها مؤشراً على أداء القطاع العقاري.

وبيّن **العلوش** بأنّ رأس المال المصرح به هو 50 مليون دولار أميركي بينما رأس المال المدفوع هو 16 مليوناً موزّعاً على 20 مليون سهم بقيمة إسمية قدرها 80 سنتاً للسهم الواحد. وستتم زيادة رأس المال من 50 مليون دولار إلى 75 مليوناً وزيادة رأس المال المدفوع من 16 إلى 50 مليون دولار أميركي بعد الحصول على الموافقات اللازمة من قبل الجمعية العامة غير العادية خلال الربع الأخير من هذا العام.

يذكر أن المؤسسين الرئيسيين لشركة "تعمير" هم: بيت الاستثمار الخليجي (الكويت) وبيت التمويل الخليجي (البحرين) إضافة إلى شركات معروفة ورجال أعمال خليجيين.

محفظة الضمان للأسهم

أعلنت محفظة الضمان للأسهم عن شهر إيجابي آخر، حيث استمرت المحفظة بالتفوّق على مؤشر بنك أبو ظبي الوطني وباقي المؤشرات والمحافظ في الإمارات، وسجّلت نمواً بلغ 1,88 في المئة خلال شهر آب/ أغسطس 2003 مقارنة بالمؤشر الذي سجّل نمواً بلغ 1,51 في المئة.

وقال **شهاب محمد قرقاش** رئيس مجلس إدارة المحفظة: "تباعاً لثبات أدائنا خلال تموز/يوليو 2003 استمرت المحفظة بالأداء نفسه بما يفوق أداء السوق. لقد سجّلت المحفظة بهذا ارتفاعاً بلغ 20,13 في المئة خلال العام 2003 في حين سجّل مؤشر بنك أبو ظبي الوطني ارتفاعاً بلغ 18,69 في المئة".

بلغت قيمة صافي أصول المحفظة 141,74 درهماً للسهم الواحد في نهاية 31 آب/ أغسطس 2003 أي ما يمثل ارتفاعاً بنسبة 1,88 في المئة على قيمة صافي أصول المحفظة في 31 تموز/يوليو 2003، حيث بلغت 139,13 درهماً للسهم الواحد.

وهو في السجن قيد التحقيق
وفاة الرئيس السابق لبنك القاهرة

توفي **محمد أبو الفتح عبد العزيز** رئيس مجلس إدارة بنك القاهرة السابق في سجن طره، حيث كان رهن التحقيقات على ذمة إحدى قضايا الفساد المصرفي في مصر.

وكان **أبو الفتح** قد أُلقي القبض عليه منذ شهور عدة على ذمة القضية الرقم 497 للعام 1996 حصر أموال عامة عليا بتهمة التسهيل لرجال الأعمال بالاستيلاء على مليار ونصف مليار جنيه في مقدمهم كل من **حسام أبو الفتوح** صاحب وكالة سيارات BMW ورجل الأعمال الهارب في فرنسا رامي لكح.


محمد أبو الفتح

"تونزيانا" التونسية من الخسارة إلى الربح

خرجت شركة "تونزيانا" للاتصالات المتنقلة في تونس من الخسارة إلى الربح. والشركة المملوكة في جزء كبير منها من قبل الشركة الوطنية للاتصالات المتنقلة الكويتية، جذبت نحو 400 ألف مشترك في غضون 8 أشهر. وتوقعت "الوطنية" أن تكون أرباح "تونزيانا" ممتازة مع نهاية العام الجاري.

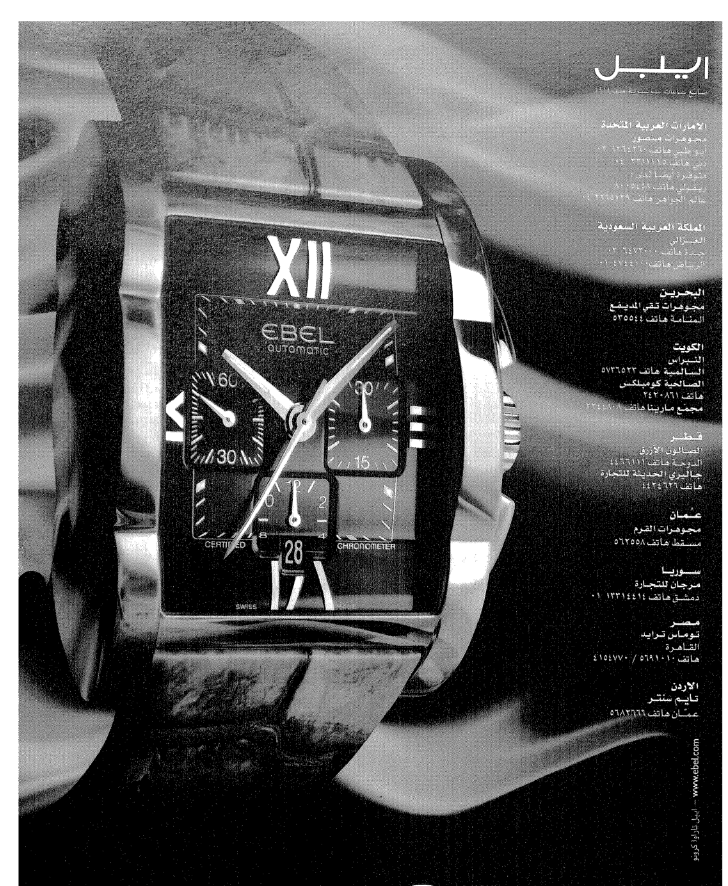
وأعلنت "الوطنية" أنها تنوي التوسّع في عدد من البلدان العربية أبرزها: لبنان، السودان، اليمن، عُمان والمغرب؛ وهي تدرس الفرص المتاحة في هذه البلدان وتخطّط جيداً لتكون مع حلفاء ستراتيجيين عند طرح رخص تشغيل جديدة.

لبنان : استثمارات بنحو 300 مليون دولار

تظهر قريباً في بيروت خطوات عملية تعكس حركة استثمارات جديدة تقدّر بنحو 300 مليون دولار. وتتمثل هذه الاستثمارات في مشروعين أساسيين هما:

– مشروع تجاري سكني سياحي لإنشاء مركزين في منطقة رأس بيروت من قبل مجموعة كويتية لبنانية وبمبلغ يتجاوز الـ 225 مليون دولار.

– استثمارات من قبل مجموعة سعودية إماراتية في مجال تجارة التجزئة.



ايبل
صانع ساعات سويسرية منذ ١٩١١
الامارات العربية المتحدة
مجوهرات منصور
ابو ظبي هاتف ٦٢٦٤٢٦٠ ٠٢
دبي هاتف ٣٣٨١١١٥ ٠٤
متوفرة أيضا لدى :
ريفولي هاتف ٨٠٠٥٤٥٨
عالم الجواهر هاتف ٢٢٦٥١٢٩ ٠٤
المملكة العربية السعودية
الغزالي
جدة هاتف ٦٤٧٣٠٠٠ ٠٢
الرياض هاتف ٤٧٤٤٠٠٠ ٠١
البحرين
مجوهرات تقي المديفع
المنامة هاتف ٥٣٥٥٤٤
الكويت
النبراس
السالمية هاتف ٥٧٣٦٥٢٣
الصالحية كومبلكس
هاتف ٢٤٢٠٨٦١
مجمع مارينا هاتف ٢٢٤٤٨٠٨
قطر
الصالون الأزرق
الدوحة هاتف ٤٤٦٦١١١
جاليري الحديثة للتجارة
هاتف ٤٤٢٤٦٢٦
عُمان
مجوهرات القرم
مسقط هاتف ٥٦٢٥٥٨
سوريا
مرجان للتجارة
دمشق هاتف ١٣٣١٤٤١٤ ٠١
مصر
توماس ترايد
القاهرة
هاتف ٥٦٩١٠١٠ / ٤١٥٤٧٧٠
الاردن
تايم سنتر
عمّان هاتف ٥٦٨٢٦٦٦
ايبل تاراوا كرونو – www.ebel.com
EBEL
AUTOMATIC
CERTIFIED
CHRONOMETER
SWISS
MADE
EBEL
SWISS WATCHMAKER SINCE 1911



السفير نعماني يقدم الدرع التكريمي إلى الأمير الوليد بن طلال

درع لبناني إلى الوليد بن طلال

قدّم سفير لبنان في المملكة العربية السعودية **بسام نعماني** درعاً تكريمياً إلى الأمير **الوليد بن طلال** باسم الجالية اللبنانية، تقديراً لمساهماته في بناء مبنى السفارة اللبنانية في المملكة، ولدعمه المستمر للبنان وشعبه.

تمّ ذلك خلال زيارة وداعية قام بها السفير **نعماني** إلى الأمير **الوليد** لمناسبة انتهاء مهامه في المملكة العربية السعودية، حيث تناول الجانبان العلاقات الثنائية المميزة بين لبنان والمملكة.

تجمّع رجال الأعمال اللبنانيين القطريين

إجتمع مؤسسو تجمّع رجال الأعمال اللبنانيين القطريين في بيروت ووزعوا في ما بينهم مهام الهيئة الإدارية الأولى على النحو الآتي: **جميل عبد المسيح الشماس** رئيساً وممثلاً للجمعية لدى الحكومة، **حسين علي سويد** نائباً للرئيس، **مالك محمد الكعكي** أميناً للسر، **بيار جورج الأشقر** أميناً للصندوق، **خالد وليد عوض** محاسباً، والأعضاء: **خليل بطرس الشولي، توفيق سعيد خوري، زيد كامل أبو شقرا، وميشال فيكتور قديس.**

وباشرت الهيئة الإدارية عملها بجولة على المسؤولين اللبنانيين بدأت مع رئيس الجمهورية العماد **إميل لحود**. كما عقد التجمع مؤتمراً صحفياً حدد خلاله رئيسه **جميل الشماس** أهداف التجمع. وقال أن الهيئة الإدارية في جلستها الأولى اتخذت قرارين:



من اليمين: زيد أبو شقرا، حسين سويد، جميل الشماس، مالك الكعكي وبيار الأشقر

1– إنشاء موقع على الإنترنت خاص بالكفاءات اللبنانية التي تبحث عن فرص عمل خارج لبنان، وسيروج لهذا الموقع في قطر.

2– إنشاء بنك معلومات عن قطر يغطي المجالات المتاحة للأعمال وإمكانات الاستثمار.

وختم **الشماس** بأن التجمع سيزور قطر قريباً لإجراء مقابلات مع المسؤولين ولحث رجال الأعمال القطريين على الانتساب للتجمع.

"إعمار" تعرض مشاريعها أمام وفد ألماني

منصور بن عبد الله العثيمين

نظّمت "إعمار العقارية"، كبرى الشركات العقارية في الشرق الأوسط، عرضاً تعريفياً خاصاً لنخبة من مشاريعها العقارية لوفد ألماني يضم مجموعة من وسائل الإعلام وممثلي وكالات السفر والسياحة.

ويشكل العرض التعريفي جزءاً أساسياً من ورشة العمل السنوية للتعريف بالمواقع السياحية الدولية التي تنظمها "إف في دبليو" FVW، كبرى المجلات السياحية الألمانية. وقد نظّمت ورشة العمل تحت رعاية دائرة السياحة والتسويق التجاري، وذلك بهدف الترويج لدبي وتعزيز موقعها على الخارطة السياحية العالمية.

وقال **منصور بن عبد الله العثيمين**، المدير التنفيذي للتسويق والمبيعات في شركة إعمار العقارية: "لقد اكتسبت دبي شهرة عالمية، وأصبحت من متصدّري قائمة أهم المقاصد السياحية العالمية. وفي الوقت الذي تمكنت دبي من تحقيق هذه الإنجازات، تسعى "إعمار" إلى المساهمة في تعزيز السمعة الدولية المتميزة التي حققتها دبي خلال الأعوام الماضية".

وضمت قائمة المشاريع العقارية التي عرضتها "إعمار" أمام الوفد الزائر مشروع مرسى دبي، المشروع العقاري الرائد والمطل على بحيرة مائية ضخمة في منطقة النمو العقاري الجديدة في دبي. وتلال الإمارات الذي يقام حول ملعب دولي للغولف. وعرضت "إعمار" مشروع برج دبي، أطول ناطحة سحاب في العالم وأحد أهم مشاريع "إعمار" إلى الآن وأكثرها طموحاً.

مؤسسة نقد البحرين: أدوات لإدارة السيولة

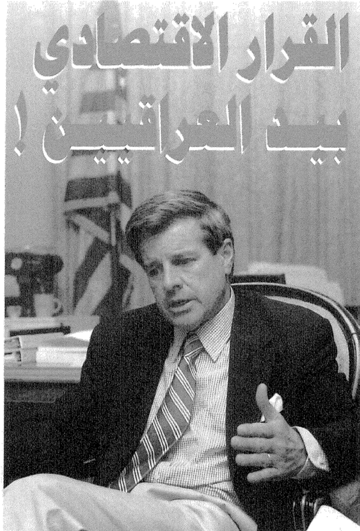
أعلنت مؤسسة نقد البحرين عن طرح أدوات مالية جديدة بشكل عقدين لإدارة السيولة للبنوك والمؤسسات المالية الإسلامية ترمي إلى النهوض بالقطاع العالمي للأعمال المصرفية الإسلامية.

وتهدف هذه الأدوات المالية الجديدة إلى تطوير وتنويع أدوات إدارة السيولة المتاحة للمؤسسات المالية الإسلامية التي تقوم حالياً بإدارة أصول تقدّر قيمتها بما يربو على 230 مليار دولار أميركي.

وتمّ تطوير عقد يتقيّد بأحكام الشريعة الإسلامية بالتشاور الوثيق مع مركز إدارة السيولة بحيث يتيح عمليات إعادة شراء صكوك الإجارة الإسلامية التي تصدرها مؤسسة نقد البحرين، كما تمّ إعداد عقد موحّد للاستثمار في السلع لتسهيل إنجاز المعاملات الاستثمارية في ما بين البنوك الإسلامية.

وقال **وليد رشدان**: "نأمل أن يضيف العقدان بعداً جديداً للأدوات المالية المبتكرة التي يحتاجها القطاع العالمي للأعمال المصرفية الإسلامية".

بريمر لـ "الاقتصاد والأعمال": القرار الاقتصادي بيد العراقيين!



في إطار متابعتها للتطورات الاقتصادية في العراق، التقت "الاقتصاد والأعمال" المدير الإداري لسلطة الائتلاف المؤقتة (CPA) باول بريمر في مكتبه في بغداد. وقد حاورته حول شؤون الاقتصاد العراقي بعد الحرب: قانون الاستثمار الجديد وموقف العراقيين منه، الخصخصة، قطاع النفط، الاتصالات وموضوع تلزيم "النقال"، الجهاز المصرفي العراقي، فضلاً عن مؤتمر الدول المانحة وما هو المتوقّع منه.

وقد حاول بريمر أن يلقي طابعاً من التفاؤل على الحديث مقللاً من أهمية الأحداث الأمنية التي اعتبر أنها محصورة في بقعة محدودة. كما حاول بريمر أن يوجّه رسالة واضحة بالإيماء بأن القرار الاقتصادي هو في يد الوزراء العراقيين.

وبالطبع، فإن حديث بريمر يشكّل بمجمله قراءة أميركية للوضع الاقتصادي في العراق. وهنا الحديث:

إنجازات الـ 4 أشهر

□ ما هي أهم المنجزات التي حققتها سلطة الائتلاف المؤقتة (EPA) منذ توقف الحرب؟

□ لدينا هنا أربع خطط ستراتيجية ترمي إلى توفير الأمن وتأمين الخدمات وتحقيق الانطلاق الاقتصادي والبدء بعملية التحوّل السياسي. وعندما ننظر إلى الأشهر الأربعة الماضية نجد أننا حققنا تقدّماً ملحوظاً في المجالات الأربعة. ففي المجال الأمني، فإن البلاد هادئة بصورة أساسية باستثناء مسألتين: الأولى هي بقايا نظام صدام الذين يهاجموننا في بقعة صغيرة جداً ومعروفة تحصل فيها 85 في المئة من العمليات، وهذه المسألة نحقق تقدّماً فيها. أما المناطق الباقية فهي هادئة سواء في الشمال أم في الجنوب. لذا نحن حققنا تقدّماً كبيراً على الصعيد الأمني. أما المسألة الأمنية الأخرى فتتمثل في التهديدات المتزايدة من الإرهابيين الذين يدخلون من بلدان أخرى.

على صعيد الخدمات الاجتماعية، أعدنا البلاد كلها تقريباً إلى ما كانت عليه قبل الحرب لا سيما على صعيد المياه والكهرباء. كما أعيد فتح المستشفيات والمدارس والجامعات، وهكذا أعتقد أن العديد من الخدمات الاجتماعية الأساسية باتت قريبة مما كانت عليه قبل الحرب، وأظن أن ذلك يشكّل إنجازاً مهماً خلال 4 أشهر.

أما على الصعيد السياسي فإننا نتقدّم أيضاً، فهناك مجلس الحكم الانتقالي، واللجنة التحضيرية للمؤتمر الدستوري، وهناك الوزراء الذين تمّ تعيينهم قبل نحو شهر ويشرفون على وزاراتهم. ولا زال أمامنا ما نفعله في هذا المجال لا سيما لجهة سير العملية الدستورية.

وأما على الصعيد الاقتصادي، فثمة صعوبة في المعطيات حول الوضع الراهن، وأعتقد أن نسبة البطالة لا تزال عالية جداً ولكنها أفضل مما كانت عليه عند وصولي إلى بغداد أوائل أيار/مايو الماضي.

نسبة البطالة؟

□ ولكن ثمّة تقديرات بأن نسبة البطالة هي 60 في المئة؟

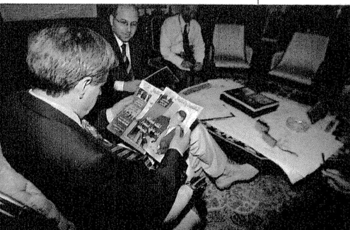
□ وفقاً لأرقام حكومية، كانت النسبة 50 في المئة قبل الحرب، ما يعني أنها أعلى بكثير بعد الحرب. ولا أعرف كم هي النسبة حالياً، ولا أثق بالإحصاءات الاقتصادية حيث يتعذّر ذلك حالياً. وما يمكنني قوله أنه عندما وصلت إلى بغداد لم يكن هناك فعلياً أي نشاط اقتصادي؛ فالمخازن مقفلة، ولا حركة سير إلا للسيارات العسكرية. كانت هناك حالة حرب وإطلاق نار وأسلحة ثقيلة. والآن كل ذلك توقف كما تعلم. فالشوارع مزدحمة بالسير، والمخازن تعمل، والتجّار في نشاط ملموس حيث يتمّ بيع الصحون الفضائية والتلفزيونات والبرادات وغير ذلك. وأعتقد أن ذلك تطور اقتصادي مهمّ ومرشّح لنمو مطرد.

وكما تعلم، أعلنت وزارة المالية مؤخراً في دبي عن سلسلة من القوانين الاقتصادية بحيث تمّ وضع بنية شرعية أساسية لاقتصاد حقيقي ونابض. وأعتقد أن ذلك يشكّل إنجازاً مهماً.

قانون "الـ 100 في المئة"

□ الى ذلك، تمّ التوقيع على أحكام جديدة تنظم عملية الاستثمار الأجنبي في المصارف وعملية الضرائب في إطار قانون يعتبر الأفضل بالنسبة إلى المستثمرين الأجانب. وقد انتقد العديد من العراقيين هذا القانون واعتبروه كأنه بمثابة بيع للبلد، مما جعلنا في وضع غامض أمام سلسلة من المواقف المتعارضة الصادرة عن مجلس الحكم الانتقالي. وبالفعل واجهتنا أسئلة عدّة منها: لماذا أجزتم ملكية أجنبية بنسبة 100 في المئة، وهل فعلاً هذا ما يريده العراقيون؟ وهل تعتقدون أنه من الممكن اجتذاب مستثمرين إلى العراق طالما أن المشكلة الأمنية ما زالت قائمة؟

□ لقد تبنّى مجلس الحكم الانتقالي قانون الـ 100 في المئة استناداً إلى توصية من البنك الدولي ومن صندوق النقد الدولي. فلقد أجرى البنك الدولي دراسات اقتصادية مكثّفة على اقتصادات عدّة خلال العقد الماضي، وشملت دراسات عن دول أوروبا الوسطى ودول أفريقيا الوسطى، إضافة إلى فييتنام والجزائر ودول غربي أفريقيا وبعض الدول في أميركا اللاتينية.



بريمر يقلّب صفحات العدد الأخير من "الاقتصاد والأعمال"

وقد استخلصوا من ذلك أنه من أجل تحقيق نمو اقتصادي لا بد من فتح الاقتصاد أمام المستثمرين، وأن أي تقييد لهذه الاستثمارات سيؤدّي أوتوماتيكياً إلى تناقص هذه الأموال. لذا فقد أوصى صندوق النقد والبنك الدوليين بقوة في اعتماد الملكية الكاملة ووافق مجلس الحكم على ذلك وبالتالي أعلن الوزير المختصّ القانون. وأعتقد أنه قرار مهمّ وجيد. أما بالنسبة إلى ضمان الاستثمارات الأجنبية فمن الواضح أن الشركات ستطالب بضمانات قبل أن تلتزم بتوظيف مقدار من أموالها.

في المقابل فإن البلد آمن بمعظمه ونعلم أن الاستثمارات الأجنبية على مدى العقد الماضي قد جاءت إلى منطقة الشمال في العراق. ونحن لسنا فعلاً الرغبة لدى الشركات في المجيء إلى هنا الآن. وسيكون أسهل لهم بالطبع القيام بالاستثمار عندما يصبح الوضع الأمني أكثر استقراراً. وأعتقد أنه بات لدينا الآن الإطار القانوني الذي يعتبر أمراً ضرورياً بالنسبة إلى تدفقات استثمارية مطردة أتوقع أن أراها قريباً.

تحريك وسائل التمويل

□ هل قمتم باستطلاع رأي رجال الأعمال والمستثمرين العراقيين في ما خص هذا القانون؟ وهل أخذتم برأيهم؟

□ لقد أعرب رجال الأعمال بشكل رئيسي عن أمرين يثيران اهتمامهم، وقد تمّ أخذهما بالحسبان. فقد أبدوا قلقهم بشأن ما إذا كان قد اتخذ القرار بشأن خصخصة المؤسسات الحكومية حيث خلط البعض بين قانون الاستثمار الأجنبي هذا وقرار الخصخصة. إلا أنه ليس لهذا القانون أي علاقة بالخصخصة، وليس له أي صلة بالمؤسسات المملوكة حكومياً. وقد أثار هذا الموضوع قلق العديد من رجال الأعمال الذين عبّروا عن تساؤلهم تجاه ما إذا كان ستتم عملية خصخصة سريعة خصوصاً وانهم لن يتمكّنوا من المشاركة فيها نظراً لعدم امتلاكهم للإمكانيات المالية. فالقرار بشأن الخصخصة لم يتّخذ بعد ولم يتسنَّ لنا بعد مناقشة هذه المسألة مع الحكومة الحالية. أما القلق الآخر الذي أبداه رجال الأعمال العراقيون فهو قلق عام ومتعلق بقدرتهم على الوصول إلى رأس المال. ونحن نتفق معهم على أن هناك مشكلة في هذا السياق، ولذا قمنا باتخاذ خطوات عدة. فأولاً، أنشأنا مصرفاً لتمويل التجارة بما يسمح للمستوردين العراقيين الحصول على تمويل مقابل الواردات. ثانياً، أعدنا افتتاح المصرفين التابعين للدولة وهما مصرف الرشيد ومصرف الرافدين وطلبنا منهما تقديم القروض. وقام هذان المصرفان بتقديم مئات من القروض، غالبيتها عبارة عن رساميل تشغيلية لرجال الأعمال العراقيين بغية إطلاق أعمالهم. ثالثاً، أسّسنا مؤسسة تمويل تحت اسم الصندوق الأميركي العراقي للمشاريع American Iraqi Enterprise Fund كجزء من طلبنا للكونغرس بميزانية إضافية أو تكميلية. وقد تمّ إنشاء هذا الصندوق على أسس مشابهة للصناديق الناجحة المشابهة والتي جرى استخدامها في أوروبا الوسطى بعد سقوط الشيوعية. كما يجب أن أشير أيضاً إلى أننا أنشأنا خدمة القروض الصغيرة في الجنوب على قاعدة تجريبية، على أن نعممها على العراق كافة. فنحن نحاول إيجاد الطرق الكفيلة بضمان تحريك رأس المال المحلي للمساعدة في إعادة الإعمار.

برسم المستثمرين

□ هل الوضع آمن للمستثمرين للمضي في إبرام عقود طويلة الأمد مع الحكومة العراقية الجديدة، علماً بأنّ قرارات هذه الحكومة قد يتم تعديلها من قبل الحكومات المقبلة؟

□ هذه مشكلة تطرأ في أي حالة مشابهة للوضع في العراق. وأعتقد أنه على رجال الأعمال أن يقرروا بأنفسهم. لقد كنت رجل أعمال لمدة 14 عاماً قبل قدومي إلى هنا، كما عملت مديراً لنحو 7 أو 8 مجالس أخرى. وكنت أرى العديد من الشركات تقوم بهذا النوع من الحسابات طوال الوقت حول ما إذا ستحدث تغييرات في

الدول بما فيها الدول الديمقراطية. وهنا تبرز تساؤلات عدة، مثلاً... في حال تغيّر الحزب في الانتخابات المقبلة، هل ستتم معاملة الاستثمارات بطريقة مختلفة؟ هل سيبقى الوضع آمناً؟ هل سيتم الإبقاء على القوانين ذاتها؟. ما أعنيه أنّ هناك العديد من الأسئلة التي تبرز في مختلف أنحاء العالم، وبالتالي على كل مستثمر فرد أن يأخذ قراره بنفسه حول ما إذا كان سيقدم على هذه المخاطرة أم لا.



3 ملايين برميل يومياً في أكتوبر 2004

أمام العراق مرحلة صعبة لفترة سنتين

تحدّيات التحوّل

□ من المنتظر أن يشهد الاقتصاد العراقي تحوّلاً باتجاه الاقتصاد الحر، الأمر الذي قد يشكّل خبراً ساراً للبعض وخبراً سيئاً للبعض الآخر. ما هي خططكم لجعل هذا التحوّل هادئاً ومن دون خضّات؟ أي ماذا عن خطة شبكة الأمان الاجتماعي؟

□ مما لا شك فيه، أن السوق المفتوحة ستقدم فوائد جمة للشعب العراقي. طبعاً سيكون هناك رابحون وخاسرون كما هي العادة. المشكلة الرئيسية في ما خص شبكة الأمان الاجتماعي هي أنها ليست مرتبطة بالسوق الحرّة بل تتعلق بالسؤال حول ماذا سيتم فعله في ما خص تقديم المساعدات المالية والتي هي مسألة مختلفة. فعندما تنفتح الأسواق ستحدث تغييرات عدة حيث أن بعض الشركات العراقية العامة والخاصة لن تتمكن من المتابعة، وستجد نفسها مضطرة إلى إما تغيير منتجاتها أو قاعدة موظّفيها أو الخروج من السوق أو الانخراط في شراكات. وأقصد أن على هذه الشركات أن تفعل تماماً ما فعلته الشركات حول العالم عندما تتغير الأوضاع، وبالتالي على هذه الشركات أن تقرر ما ستفعل.

أي نموذج؟

□ ابتداء من تشرين الأول/أكتوبر الجاري، سيواجه العراق حالة جديدة متمثلة بوقف برنامج النفط مقابل الغذاء، في السابق، كنتم قد اقترحتم نموذج "الاسكا"، فهل لا يزال هذا الاقتراح قابلاً للتطبيق؟

□ برنامج النفط مقابل الغذاء كان عبارة عن إجراء مؤقت وضعته الأمم المتحدة لمحاولة التحكم باستخدام عائدات النفط العراقي، والبرنامج سيتوقف في تشرين الأول/أكتوبر. في المقابل، ستستمر عائدات النفط بالتوجّه إلى صندوق التنمية المخصص للعراق توافقاً مع القرار ذاته حيث أن 5 في المئة من هذه العائدات ستذهب كتعويضات إلى الكويت بحسب قرار الأمم المتحدة. فالسؤال حول كيفية استخدام هذه الأموال بعد ذلك، هو سؤال مختلف عن موضوع النفط مقابل الغذاء. في ما خص نموذج "الاسكا"، فقد أجرينا مباحثات مع مجلس الحكم حول الرغبة في إنشاء هكذا نوع من الاحتكار النفطي، سواء كان على غرار نموذج الاسكا، أو نموذج النروج، أو غيره من النماذج الأخرى. لا أشعر بأنّ مجلس الحكم قد اتخذ أي قرار بعد بهذا الخصوص، لكنني أعتقد أنه عندما يحين الوقت فإنها فكرة جيدة في أن يتم تخصيص حصة من عائدات النفط للشعب العراقي بطريقة مباشرة، سواء من خلال الاحتكار أو من خلال طرق أخرى. فهذه مسألة برسم مجلس الحكم ليقرّر في شأنها.

أولويات الإنفاق

□ لقد طلبت الإدارة من الكونغرس تمويلاً إضافياً بقيمة 87 مليار دولار للعراق، فهل أنت متفائل بالحصول على موافقة الكونغرس؟ وفي هذه الحال، كيف سيتم إنفاق مبلغ الـ 20,3 مليار دولار المخصص لإعادة الإعمار؟ وما هي الأولويات؟

□ أنا متفائل. وقد أدليت الأسبوع الماضي بشهادتي أمام مجلس الكونغرس لصالح طلب التمويل. وأعتقد أننا سنحصل على مبلغ الـ87 ملياراً. أما الأولويات التي سيُنفق عليها مبلغ الـ 20 ملياراً فقد حددها مجلس الحكم. وبالواقع هناك قضيتان تتساويان من حيث الأولوية. ولقد تحدثنا في السابق عن مسألة الأمن حيث سيتم تخصيص 5 مليارات من أصل 20 ملياراً لتذهب مباشرة إلى تسريع عملية تدريب الجيش العراقي الجديد، وتطوير النظام القضائي بأكمله. الأولوية الثانية مرتبطة بإنشاء وتحسين المصالح الحيوية في الخدمات الرئيسية كالطاقة والهاتف النقّال والمياه وأنظمة الصرف الصحي والرعاية الصحية التي ستنال الحصة المتبقية من المبلغ، أي 15 مليار دولار. فهاتان القضيتان تعكسان أولويات مجلس الحكم إضافة إلى الأولويات التي وضعها البنك الدولي ضمن دراسته المتعلقة بالاقتصاد العراقي.

□ ما هي خطتكم لجذب الاستثمارات الأجنبية إلى العراق؟ وما هي رؤيتكم لبناء القاعدة المثالية بعيداً عن الإعفاء الضريبي والمحفزات التقليدية الأخرى؟ هل ستعطي الولايات المتحدة امتيازات اقتصادية للعراق مثلما تفعل مع الأردن من خلال الاتفاقية التجارية؟

□ لم ندرس بعد مسألة التجارة الحرة مع العراق. أنا أظن أن من أولوياتنا الملحة إقناع مجلس الشيوخ لإعطائنا 20 مليار دولار. وبالتأكيد سنحاول جذب الاستثمار الأجنبي إلى هنا ولدينا مكتب في واشنطن لهذا الغرض. كما ولدينا مكاتب هنا للتحدث مع المستثمرين المحتملين. وأنا أعتقد أنه مع تحسن الاقتصاد سنجد العديد من الاستثمارات الأجنبية المثيرة للاهتمام هنا. لأن هناك العديد من الناس الذين يودون ذلك لأن العراق بلد يضم 25 مليون نسمة وفيها الكثير من الموارد.

□ ما هي المؤشرات الحالية لمؤتمر الدول المانحة المقبل في مدريد؟ هل تظن أن العراق سيحصل على دعم مالي كاف لتسريع عملية إعادة الاعمار؟

□ نحن نأمل بالحصول على موارد كبيرة ولكنها لن تملأ الفجوة لأنه بحسب توقعات البنك الدولي سيحتاج العراق إلى ما بين 60 و70 مليار دولار لإعادة إعمار اقتصاده. لقد حددنا الحاجات الأساسية والطارئة وهي ما سننفق عليها مبلغ 20 مليار دولار على مدى السنة أو السنتين المقبلتين.

نحن سنبدأ كل مشاريعنا السنة المقبلة، ولكن البعض منها مثل بناء مصنع للطاقة يستغرق سنتين ونحن متوجهون الآن نحو تحقيق المشاريع الطارئة الأكثر إلحاحاً. وهذا يترك فجوة قيمتها بين 40 و45 مليار دولار حسب البنك الدولي. جزء من هذه الفجوة سيملأها، بلا شك، مجلس الدول المانحة في مدريد، ولكن الجزء الأكبر منها يجب أن يملأها الشعب العراقي من خلال استعمال عائدات النفط الفائضة التي نظن أنها ستبدأ في 2005 وستكرس هذه الأرباح لمشاريع إعادة الإعمار الأقل إلحاحاً. أنا متفائل بمؤتمر الدول المانحة في مدريد ولكن لن يكون المبلغ 40 الى 50 مليار دولار. لم يظن أحد ذلك.

الخصخصة مؤجلة إلى العام المقبل

قانون الاستثمار الأجنبي الدواء الوحيد

قلتم في واشنطن أن على الكويت والسعودية أن يتخليا عن التعويض الذي طالبا فيه من جراء غزو العراق العام 1990، الأمر الذي لم يقابله الكويتيون بشكل خاص بالترحاب. هل هناك أي اقتراح مقدم للبلدين وللدائنين لإعادة النظر في تعويضات الحرب وفي مسألة الديون الخارجية؟

هناك قرار اتخذه الفريق المؤلف من وزراء المال في مجموعة الـ7 (G7) في فرنسا في حزيران/ يونيو، مفاده أنه لن يكون هناك أي دفعة لدين العراق خلال السنة ونصف السنة المقبلة أي حتى نهاية العام 2004 حيث سيتم إيجاد طريقة ما لحل مسألة الدين. لذلك ليس هناك اقتراح محدد ولكن هناك خطة بعدم اتخاذ أي خطوة لمدة سنة ونصف حيث نعكف على دراسة هذا الأمر.

□ متى وكيف سيبدأ العراق في عملية الخصخصة؟

□ من الصعب الجزم بذلك. فلو نظرنا إلى المؤسسات العراقية المملوكة حكومياً نجد أن عددها 192 وليس الآف. وهذه المؤسسات تقع ضمن 3 فئات حيث أن بعضها لديه القدرة على المنافسة ضمن القطاع الخاص، في حين أن المؤسسات الأخرى لن تتمكن من المنافسة، وهذه بمعظمها كانت تابعة لوزارة التصنيع العسكري السابقة، وقد تعرضت للنهب أو للقصف بحيث لم يعد لديها أي موجودات وبالتالي يجب إقفالها. أما الفئة الثالثة فهي تقع في الوسط ولا نعرف ماذا سيحل بها، كما لم يتسن لنا الوقت لمناقشة الموضوع مع مجلس الحكم. وآمل أن أتمكن من عرض هذا الموضوع في غضون الأسبوعين المقبلين. نحن سنقترح خصخصة أي شركة قابلة للاستمرار والنمو خلال السنوات المقبلة وفقاً لأي صيغة مناسبة. فهذه المسألة تتطلب وقتاً ولن تحصل بين ليلة وضحاها. لكن في الحقيقية، لم نناقش موضوع الخصخصة بعد، كما لا أعتقد أن الكثير سيتحقق على هذا الصعيد. ولذا فإنه من غير المرجح أن تتم الخصخصة هذه السنة، وربما قد تبدأ في العام المقبل.

معالجة البطالة

□ ما هي خططكم لتخطي أزمة البطالة التي يعانيها العراق؟

□ لقد بدأنا العمل على هذه القضية منذ أيار/ مايو الماضي عبر محاولتنا استقطاب أموال أكثر إلى مجموع المستهلكين العراقيين. وقمنا بذلك عن طريق دفع الرواتب وتسديد معاشات التقاعد وزيادتها بشكل دراماتيكي. فرفعنا معاشات التقاعد عشر أضعاف حيث أن الفرد الذي كان يتقاضى دولارين في الشهر، أصبح يتقاضى حاليا 20 دولاراً. بالإضافة الى ذلك، قمنا بشراء محاصيل القمح والشعير، وبذلك نكون قد قمنا بضخ بضعة ملايين من الدولارات في الاقتصاد. وكذلك باشرنا تنفيذ بعض برامج الاعمار الطارئة من خلال وزارة الاعمار، إضافة إلى برامج الري الطارئة لصالح وزارة الموارد المائية. وساهمت هذه البرامج في خلق فرص عمل للآلاف. ونحن أيضا ننفذ آلاف المشاريع الخاصة بإعادة الاعمار في كافة أنحاء البلاد، قد أنجزنا أكثر من 8 آلاف مشروع مستقل والتي ارتكزت بشكل كبير على العمالة العراقية. وهذه المشاريع هي مشاريع صغيرة تراوح تكلفتها ما بين 10 و 50 ألف دولار. كما تتطلب هذه المشاريع في معظم الأوقات القيام ببناء أو تنظيف شئ ما، الامر الذي يساهم في خلق عشرات الآلاف من فرص العمل.

إذن على المستوى المتوسط، هذا هو الحل المباشر. أما الحل الطويل الأمد فيعتمد على توفير تمويل رأس المال التشغيلي لشركات القطاع الخاص ومؤسسات الدولة لتتمكن من إعادة تشغيل مصانعها مرة جديدة وإعادة الناس إلى أعمالها.

مناقصة النقّال

□ تجاوزتم الموعد المقرر للإعلان عن نتيجة عروض الهاتف النقال، ما هو السبب الرئيسي للتأخّر في الإعلان عن النتائج؟

□ لدينا وزراء الآن، بينهم وزير الاتصالات الذي عبّر

عن رغبته في المشاركة بقرار الاختيار، وقلت له أنه عليه أن يحصل على موجز ومعلومات عما حصل حتى الآن وبعدها يمكننا أن نعرف كيف يمكنه أن يشارك.

□ متى الموعد المقبل للعروض؟

□ لم أضع موعداً، ولقد التقيت وزير الاتصالات هذا الصباح وتحدثنا عن الأمر، وقال أنه يحتاج لمعرفة المزيد من الأمور. وبشكل أساسي يجب أن ننتبه أن للعراقيين حكومة وهم يديرونها، وهو وزير الاتصالات أي الشخص الذي سيطبّق مفاعيل أي اتفاق بشأن الهاتف النقال وغيره من المشاريع في القطاع، وقد عبّر عن رغبته بالاشتراك في القرار، وقلت له: حسناً، أنت الآن بإمكانك المشاركة؟

أقول ذلك لأن أحد معايير المناقصة ينص على 20 يوماً للبدء وهناك وقت محدود.

مدة العشرين يوماً تبدأ بعد توقيع العقد.

هذا بند مهم في العرض ولذلك فإن الوقت أساسي وحسّاس.

أنا أوافق، المخطّط الأساسي كان يقضي باتخاذ القرار في الخامس من أيلول / سبتمبر، أما تعيين الوزراء فحصل في الثاني من أيلول / سبتمبر. لقد عبّر وزير الاتصالات عن رغبة بالحضور والمشاركة في اتخاذ القرار وأنا أحترم ذلك.

□ ما هو تقييمكم للقطاع المصرفي العراقي؟ هل لديكم مخططات لتطوير القطاع؟

مندوب "الاقتصاد والأعمال" يقدم لـ بريمر كتاب "بيروت.. حروب التدمير وآفاق التعمير"

□ قطاع البنوك العراقي مسيطر عليه من قبل مصرفين حكوميين، الرشيد والرافدين. وثمة 15 بنكاً خاصاً ذات أوضاع ضعيفة وأحجام صغيرة. والمصرفان الكبيران المملوكان من الحكومة ليسا كبيرين بالمفهوم الغربي الحديث للكلمة. لقد كانا ذراعين سياسيين استُخدما لتحويل الأموال لمؤسسات خاسرة يرئسها أشخاص مميزون لدى النظام. أعتقد أنه من الضروري إدخال قطاع مصرفي متطور إلى العراق، وهذا ما عبّر عنه وزير المالية العراقي في دبي الأسبوع الماضي، ومعنى الأمر أن تأتي البنوك الأجنبية للاستثمار في العراق، وثمة 6 بنوك أعلنت رغبتها في ذلك.

قطاع النفط هو المساهم الاكبر في إيرادات الحكومة العراقية، هل تعتقد انه في حالة تعافٍ كما هو مخطط له وهل هناك مشاريع للقطاع من اجل تأمين الاستثمارات الضرورية لرفع مستويات إنتاج النفط وتحقيق حالة تنمية ؟

التعافي بات على مساره ضمن برنامج محدد، نحن ننتج نحو مليوني برميل يوميا ما يشكل تقدماً على ما حددناه في البرنامج. لقد اعتقدنا اننا سنصل الى مليوني برميل يومياً مع نهاية العام الحالي، وفي المقابل تمكنا من تحقيق هذه النتيجة بشكل مبكر، وهذا جيد. وهذه جوانب حساسة جداً في نظام العمل كما التي كانت موجودة في قطاع الطاقة، ومرد ذلك الى انخفاض الاستثمار في قطاع النفط خلال فترة الحظر على العراق. ومجمل نظام انتاج النفط حساس جداً، الانابيب قديمة جداً ومتآكلة والمصافي تعاني من مشاكل ولدينا العديد من المشاكل الاخرى.. وعلى الرغم من ذلك كله توصلنا الى انتاج مليوني برميل يوميا. وقد اقترحنا ملحقا للموازنة يسمح لنا بإستثمار نحو 1,2 مليار دولار في قطاع النفط على مدى السنة المقبلة. وعبر هذا الاجراء سنتمكن من تحقيق وضع مشابه لما قبل مرحلة الحرب والحظر مع 3 ملايين برميل يومياً، ونعتقد أننا سنتمكن من إنجاز الأمر خلال سنة واحدة أي بحلول تشرين الاول / أكتوبر 2004. ولتخطي انتاج 3 ملايين برميل يوميا، العراق يحتاج الى استثمار برأسمال ضخم . على سبيل المثال، قال لي بعض الخبراء انه لمضاعفة ارقام الانتاج والوصول الى 6 ملايين برميل يوميا سيتكلّف العراق نحو 30 الى 40 مليار دولار على شكل استثمارات مباشرة. وسيكون الأمر عائدا إلى الحكومة العراقية لاتخاذ القرار حول كيفية تأمين تمويل بهذه القيمة. ولتحقيق الأمر يجب التعامل معه من زاوية الديون العراقية التي تصل إلى نحو 125 مليار دولار وهذه تشكل 4 أضعاف الناتج الوطني، ومعدل الدين على الناتج ليس صحياً إذا قارنا الوضع بدول أخرى. لهذا السبب سيكون على الحكومة أن تواجه سؤالاً مهماً وهو هل نريد رفع معدلات إنتاج النفط وإذا كان الجواب إيجابياً، كيف سنموّل العملية؟. اعتقد انه سيكون عليهم في النهاية ان يصلوا الى حل يقضي بتوقيع عقود مع اطراف تموّل مقابل حصة من الانتاج النفطي، او اعتماد حلول مشابهة لهذه. ووزير النفط الجديد لم يمض على وجوده في الوزارة شهر، وهو يفكر في الحلول الممكنة وفي النهاية سيوجّه اليه السؤال حول نتيجة هذه المسألة.

□ العالم كله ينتظر ليرى ماذا سيحصل في العراق، ما هي رسالتك للعالم في هذا الخصوص لا سيما للذين سيلعبون دوراً في اعادة الاعمار مثل المستثمرين ورجال الأعمال والمصرفيين...؟

□ أعتقد أن العراق بلد غني جداً ومكان جيد للاستثمار، انه بلد يمتلك النفط إلى جانب مصادر المياه وأراض شاسعة للزراعة، ويمكن لأي كان أن يتجوّل في مدنه وأراضيه ليرى هذه الحقائق. لدى البلد إمكانيات كبيرة للسياحة سواء الدينية أو غير الدينية نظراً لتاريخه، ولدى البلد ابناء اذكياء ومهرة يملكون إيماناً قوياً ببلدهم ولديهم ثقافة عميقة، لذا اعتقد ان الفرص هنا عديدة وهامة. ان هذا بلدا يمكن ان يصبح ثرياً بسرعة وانا متفائل بهذا الشأن.

اعتقد أن العراقيين سيمرون في سنة صعبة أو سنتين، وهذا معروف في كل تجارب الاقتصادات التي تنتقل من حالة الى أخرى. والتجارب الأوروبية لا زالت واضحة خصوصا في وسط أوروبا فضلا عن وسط آسيا. والاقتصادات التي كانت محكومة بنظام شيوعي موجّه عانت من مشاكل لسنوات أثناء انتقالها إلى النظام الاقتصادي الجديد. ومن جديد اؤكد ان العراق يمكن ان يكون رائدا إقليمياً في هذه المنطقة من العالم. ■

حاوره في بغداد رائد شهيّب

رئيس مجلس الوزراء د. عاطف عبيد:
الاقتصاد المصري يتعافى ونمو في الصادرات والسياحة

أنهى رئيس الوزراء المصري د. عاطف عبيد حواره مع "الاقتصاد والأعمال" بسرد قصة طريفة. تقول القصة أنّ رجلاً كان يكابد ويعاني كل يوم من أجل أن يبني بيتاً لأبنائه يضمن به لهم مستقبلاً آمناً. في كل صباح ينطلق الرجل لينجز خطوة من خطوات البناء واستخراج التراخيص وإعداد التصاميم. في المقابل كان أولاده لا يصدقون أنّ الأب يعاني من أجل تحقيق حلمه لأنهم لا يرون شيئاً ملموساً أمام أعينهم واستمر الأب يعاني واستمر الأبناء لا يصدقون حتى جاء يوم طالبهم فيه الأب بخفض مصروفهم وترشيد نفقاتهم لاستكمال بناء البيت فكانت النتيجة أن رفض الأبناء لأنهم ما زالوا لا يصدقون أنّ ثمة حلماً في طريقه للتحقيق. هذه القصة تعبّر وبدقة شديدة عن طبيعة العلاقة بين الشعب المصري بكافة قطاعاته وحكومته في المرحلة الراهنة. فرئيس الوزراء يؤكد أنه يعيد بناء المستقبل المصري، وهذا البناء يتطلب التضحية، وفي المقابل، المواطن العادي يشكك في ما تقوله الحكومة لأنه يريد أن يلمس بيديه "مفتاح البيت" قبل أي شيء. وهكذا تلخّص هذه الحكاية طبيعة الحياة السياسية والاقتصادية في القاهرة في هذه الأيام عقب تعويم الجنيه وتحرير أسعار الصرف، الأمر الذي وضع الحكومة في مأزق سياسي أمام الجماهير.

ولكن رغم ذلك يبقى د. عاطف عبيد من بين رجال السياسة والاقتصاد العرب – متميزاً بشيئين: الأول هو تفاؤله الشديد حتى في أحلك الظروف لا يتخلى عن الأمل كرجل سياسة. والثاني هو امتلاكه لرؤية فكرية واضحة وناضجة ومقنعة لا يتخلى عن منطق العلم كأستاذ اقتصاد.

هذا التفاؤل وهذه الرؤية سادا الحوار معه الذي امتد لنحو ساعتين وتطرّق خلاله الى كلّ القضايا الساخنة على الساحة المصرية بدءاً من أزمة سعر الصرف وانتهاءً بعودة طوابير الخبز في شوارع القاهرة ومروراً بكل الملفات المثارة محلياً وعربياً ودولياً وكانت محصلة الحوار التالي:

أجرى الحوار: رؤوف أبو زكي

وعاونه محمود عبد العظيم

تصفية أوضاع تاريخية

□ منذ تحرير سعر الصرف في 29 كانون الثاني/ يناير الماضي وهناك ظاهرة تستلفت انتباه الرأي العام المصري والعربي وهي أنّ هناك فائضاً في ميزان المدفوعات وفائضاً في المعاملات التجارية ومع ذلك لم ينعكس الأمر على سعر الصرف ولا تزال هناك فجوة قدرها 10 في المئة بين السعر الرسمي والسعر الموازي... كيف تفسر ذلك؟

□ من يرصد الأسعار الموجودة خارج القطاع المصرفي لا بد أن يرصد أيضاً حجم المعروض، ذلك لأن حجم المعاملات التي تتم خارج القطاع المصرفي محدود، والأسعار خارج القطاع المصرفي لا تعكس ظروف السوق. والذي يعكس ظروف السوق هي الأسعار داخل القطاع المصرفي. ومع ذلك، كل الاقتصاديين الذين يرون أن هناك فائضاً في ميزان المدفوعات وفائضاً في العمليات التجارية يؤكدون أن سعر صرف الدولار مبالغ فيه وبالتالي لا بد وأن تتجه الأسعار في المستقبل من خلال قوى السوق نحو الانخفاض. وما يحدث حالياً في السوق هو بمثابة تصفية لأوضاع تاريخية" وتسوية مراكز مالية لبعض الشركات. وهناك من يريد سداد مديونيته بأسرع ما يمكن خصوصاً بعد الدخول بجدية في تصفية ديون المتعثرين. أيضاً هناك من يريد تحقيق أرباح سريعة ضمن لعبة المضاربة، كما أن السوق لم تتعود لفترة طويلة على أن تبيع للمصارف كل ما يرد إليها. لذلك مع بدء التحرير اشترطنا التزام مصدّري السلع والخدمات ببيع 75 في المئة من مواردهم الدولارية للمصارف – القرار 506– ولم يتمّ تفعيل هذا القرار الذي صدر بهذا الشأن، وسيتم ذلك قريباً. أيضاً مع استيعاب ما تبقّى من طلبات للسوق خلال الفترة القصيرة المقبلة ومع تفعيل النظام الممكن للانتربنك بالدولار والذي يعكس حقيقة المعاملات، تستطيع أن تؤكد أن سعر الدولار سيستقر وأي بلد قام بتحرير سعر الصرف لم تستقر الأسعار فيه بين عشية وضحاها، وما يحدث الآن مجرد توابع والأسباب الموضوعية تؤكد على حتمية الاستقرار. فالاحتياطي النقدي لا يزال عند مستواه



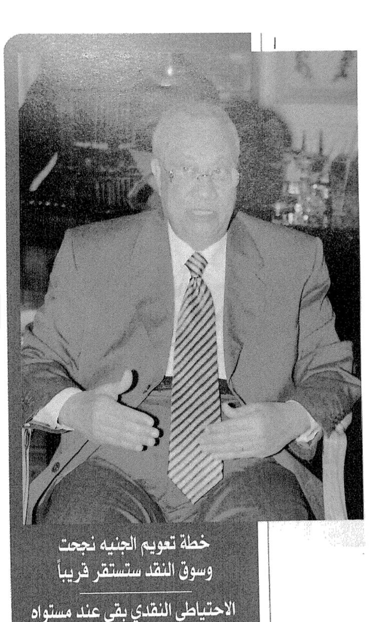
العالي والدين الخارجي محدود ويدور حول 26 مليار دولار منها 12 ملياراً فقط مديونية مستحقة على الحكومة. كما أن الطاقات الإنتاجية زادت مؤخراً والسياحة عادت كما كانت مع تحسن أسعارها والصادرات حققت نمواً في شهور السنة الأخيرة بمعدل 40 في المئة من واقع حجم الحمولات المسجلة في الموانئ المصرية.

أيضاً لا بد أن ننظر إلى الجانب الآخر من التغييرات في سعر الصرف. ففي بعض المناطق التي تضم صناعات تصديرية مثل السماد والملابس حققت قفزة في إنتاجها وصادراتها وتعمل على مدى 24 ساعة في اليوم وليس فيها عاطل واحد وتسعى لمزيد من التوسّعات ونمنحها أراض جديدة مثل منطقة شبرا الخيمة الصناعية التي حصلت على 500 فدان. كما أن شركات قطاع الأعمال العام، خصوصاً العاملة في مجال المنسوجات والغزل والنسيج والمفروشات، حققت زيادة في مبيعاتها وصادراتها بمعدل 80 في المئة.

الثقة المفقودة

□ ولكن ما يحدث في سوق الصرف وانفلات سعر الدولار حالياً يدفع المواطنين إلى نوع من عدم الثقة بالمستقبل خصوصاً مع صدور تقارير من مؤسسات عالية تصب في الاتجاه نفسه، كيف نعيد الثقة للمواطن في مستقبل الاقتصاد المصري؟

□ المواطن العادي غير متخصص بالأمور الاقتصادية، والمواطن المصري يريد دائماً دخلاً أعلى واستقراراً في الأسعار وهذا لا يحدث في أي بلد في العالم. وما ننظر إليه هو التقارير العلمية التي ندرس وتقول أن الاقتصاد المصري في حالة طيبة ويمكنكم الرجوع إلى تقارير صندوق النقد الدولي والبنك الدولي ومؤسسة التمويل الدولية، وما تحدّث عنه التقرير الأخير تساءل هل أن تخفيض درجة التصنيف للائتمان المحلي ضار بي. لم يقل ذلك ولكن قال أننا لم نفعّل ونعدّل قانون مكافحة تبييض الأموال ولم نحسم الديون المتعثرة ويريدك الوصول إلى معايير عالمية. إذن هو نوع من المطالبة من قبل هؤلاء بضرورة تحسين الأوضاع. فهو يريد للبنوك المصرية أن تصل بسرعة إلى معايير بازل 2002. والتقرير الأخير استخدم مؤشرات ولم يقل أنني ضعيف ولكن طالبني بالوصول الى معايير عالية جداً. أمّا عن ثقة المواطن المصري فهي موجودة ومؤكدة.



خطة تعويم الجنيه نجحت
وسوق النقد ستستقر قريباً

الاحتياطي النقدي بقي عند مستواه
والصادرات زادت بنسبة 40 في المئة

ودليل الثقة في مستقبل الاقتصاد هو حجم الودائع والذي لا يثق بالمستقبل هل يحتفظ بأمواله، وهل يحتفظ بودائعه الدولارية داخل مصر ولديه مطلق الحرية في السحب والإيداع؟ احتفاظه بأمواله أكبر دليل على الثقة.

شفافية واحترام العقود

▫ بدأت مصر مؤخراً تمتلك إمكانات متنامية في مجال تصدير الغاز. وظهر اهتمام الشركات العالمية بمصر من هذه الناحية، ويبدو أنّ هذه الشركات تخطط لمزيد من التعاون نظراً للتفاوض الجيد مع الحكومة المصرية... ما هو مستقبل قطاع الغاز في مصر؟

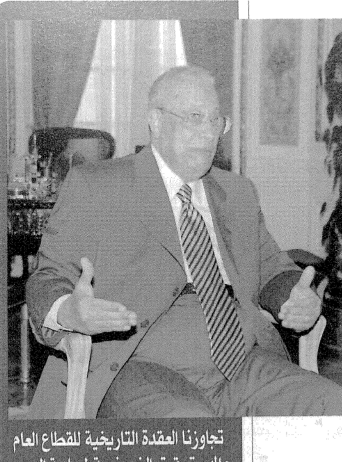
▫ في مجال الغاز بدأنا التصدير للأردن ثم الى سورية ولبنان في السنة المقبلة، وسيتم تصدير الغاز المسال. والشركات العالمية مرتاحة للتعامل معنا لعدة عوامل، منها شفافية الشروط المعلنة والتي لا تتغيّر من شركة لأخرى. وحينما نعلن عن طرح منطقة للتنقيب أمام الشركات العالمية وندعوها للتقدّم بعروض، نعلن بكل الشفافية ونعلن عن نتائج المفاضلة والمقابلة حتى يرى كل من تقدم لماذا تمت الترسية على كل من فاز بالعرض. أيضاً الشروط لا تتغير حتى ولو ثبت في ما بعد أنها مجحفة فنحن نحترم التعاقد احتراماً للثقة.

والشركات الكبيرة القادمة لديها تقنية عالية وتأتي على درجة عالية من التأكد ونوفّر لها قدراً من المعلومات المتاحة وهذا يقلل فترة البحث والتنقيب. والشركات كما لو كانت في فترة انتظار حتى تستقر المنطقة. وعموماً فإن مصر تعدّ من أوائل الدول التي يُعتمد عليها في مجال الغاز مستقبلاً في منطقة البحر المتوسط. ومن ضمن خططنا التصديرية الوصول إلى سورية ويتم الآن تنفيذ خط نقل الغاز عبر الأراضي الأردنية بتكلفة تراوح بين 250 إلى 300 مليون دولار وعندما يصل الخط الى الحدود السورية – ماراً بالأراضي الأردنية – سيكون سهلاً الوصول الى لبنان. وهذا من شأنه أن يسهّل لنا مد الغاز المصري إلى قبرص وهو الطلب الذي نتفاوض عليه منذ فترة.

بطء الخصخصة

▫ من الملاحظ أنّ قطار الخصخصة يمضي ببطء شديد حتى أن بنك الاستثمار القومي طلب شراء حصة من أسهم شركة إسمنت السويس التي سبق خصخصتها. وبطرحه هناك من يقول ويعتقد أن هناك عودة للاستثمارات الحكومية وقد سبق ان أعلنتم أن هناك مشروعات بنحو 100 مليار جنيه جاهزة للتنفيذ والبعض فهم ذلك على أن الدولة تعتزم أن تلعب دوراً مجدداً في مجال الاستثمار. فهل هذا صحيح؟

▫ نحن دورنا محدد وإمكاناتنا الدراسية والبحثية عالية ونستطيع أن نحصر المشروعات التي يوجد عليها طلب محلي وعالمي. فالبداية لأي فكرة حتى تتحوّل الى فكرة جديرة بالدراسة هو وجود سوق وبعد ذلك نوفّر معلومات أولية. فهناك 30 مشروعاً تقترب تكلفتها من 100 مليار جنيه. في المرحلة الأولى نعلن بين الاستشاريين عن هذه المشروعات بهدف إعداد دراسات الجدوى، مع العلم أن بعض المشروعات مؤكد جدواها حتى قبل الدراسة مثل مشروع الاكريلك الذي نتفاوض عليه حالياً، إلا أن توفير الدراسة الأولية يعزز قدرتنا على الترويج. نبدأ بعد ذلك الترويج لها. وبالقطع الأولوية لإقامة هذه المشروعات هو للقطاع الخاص وإذا طلب القطاع الخاص دخول الدولة ليس لدينا مانع ولكنه سيكون دخولاً مؤقتاً. فمثلاً في مجال البتروكيميائيات أغلب المستثمرين من القطاع الخاص سواء العربي أو العالمي يرغب في وجود الدولة معه. فهم يطلبون شراكة مع هيئة البترول نظراً لأن هؤلاء المستثمرين يعتمدون على الغاز ولمزيد من الاطمئنان يطلبون العمل مع هيئة البترول. لذا إذا طلب القطاع الخاص لن نتردد إذا كان دخول الدولة سيدفع بالمشروعات وإذا أراد القطاع الخاص أن يتفرّد بالمشروع كاملاً لا مانع مثل مشروع



تجاوزنا العقدة التاريخية للقطاع العام والمهم تحقيق الخصخصة لصلحة الجميع

شفافية كاملة مع المناقصات الدولية واحترام للعقود وإن كانت مجحفة

السماد الذي يتم التفاوض عليه الآن ويضم ثلاثة مجمّعات للتصنيع وهو مشروع إماراتي وتبلغ تكلفته مليار دولار، سينفّذونه بأكمله ولا يحتاجون الى شريك. في المقابل هناك مشروع السماد الآخر.. في غرب أبوقير على الساحل الشمالي حيث مساهموه من القطاع الخاص ويريدون الاستفادة من الشركة القائمة ويريدون حصة مع هذه الشركة وأن تدخل هيئة البترول بحصة أخرى. إذاً نحن تجاوزنا هذه العقد التاريخية وتجاوزنا مرحلة التفريق بين القطاع العام والخاص الآن. الكل يعمل على أساس اقتصادي ونسير على خط سياسي واضح. إذا دخلنا فهو لتدعيم الثقة وحتى تتحقق الثقة، وإذا دخلنا فإننا لا نستمر.

مأزق الديون المتعثرة

□ **لا يزال ملف الديون المتعثرة في البنوك المصرية يمثل مأزقاً لكل الأطراف. البنوك والعملاء والمجتمع الذي اهتزت ثقته في الجهاز المصرفي خصوصاً وأنه لا يوجد حصر دقيق لحجم المديونات المتعثرة، فهناك من يتحدث عن 25 في المئة وآخر يتحدث عن 40 في المئة... إلى أين وصل هذا الملف؟؟**

□ كل بنك يحصر الديون المتعثرة لديه، وهذه البنوك تتم مراقبتها من قبل البنك المركزي الحريص على أمرين: **الأول** ألا تتجاوز نسبة الديون المتعثرة في كل بنك النسبة المقبولة عالمياً وفقاً لقواعد "بازل" **والثاني** هو الملاءة لرأس المال وقاعدة الملكية. ويمكن القول أن كل البنوك وفقاً للشهادات الدولية مستوفية هذه الشروط حسب قواعد "بازل". والقضية المثارة على الساحة المصرية الآن هي هل تدفع الحكومة البنوك للإسراع في حسم الموقف بالنسبة للمتعثرين أم أن الجهاز المصرفي جهاز مستقل؟ والبنوك حتى إذا كانت عامة فقد اخترنا لها أشخاصاً من البنوك الخاصة العالمية أي أننا خصخصنا ادارة البنوك ولا نتدخل على الإطلاق في عملهم وهم يتحركون في تقييم المديونيات وإتخاذ القرارات. وحتى نسرع في حسم هذا الأمر نقول للبنوك العامة إذا أردتم مساندة من قبل الحكومة حتى لا تهاجموا مستقبلاً بدعوى إبرام تسويات عبر تضحيات، فإنه يمكن عرض هذه التسوية على مجلس الوزراء ونحن بصدد تشكيل لجنة وزارية لفحص هذه التسويات على غرار اللجنة الوزارية العليا للخصخصة. وأي بنك يطلب مساندة القرار سنساندة إذا كان يستحق ذلك حتى نكون شركاء في المسؤولية وحتى يتم تفعيل القرار، والأمر اختياري أمام البنوك وهو بمثابة دعم أدبي. إذن نحن لا نتدخل ولا نقدم ولا نأخذ زمام المبادرة ولا نحيل أي طلب من أي مدين يأتي إلينا من الحكومة للمساندة ولا نساند أي طرف أثناء التفاوض. لا نساند البنك ولكنه إذا أراد، بوصف الحكومة مالكة، أن أسانده في قرار يتضمن دفع ثمن من أجل الإنتهاء من التسوية فنحن جاهزون للمساندة حتى لا يقال أن رئيس البنك هذا أو ذاك ضحّى بأموال البنوك.

نتائج القيادات الجديدة

□ **هذه القضية تنقلنا إلى القيادات المصرفية الجديدة... ما هو تقييمكم لأدائها خصوصاً وأن نتائجها لم تظهر بعد؟!**

□ نتائج القيادات الجديدة برزت، فعلى سبيل المثال حقق البنك الأهلي المصري نحو 1200 مليون جنيه أرباحاً صافية بعد خصم المخصصات خلال الأشهر الستة الأولى من هذا العام. إذن النتائج واضحة جداً. فقد توقف النزيف وهناك تطور في الأرباح بل وفي الأنظمة الداخلية التي تتم مكننتها. ففي بنك مصر تم ربط 500 فرع بعضها ببعض كما أن هناك تطويراً مظهرياً من حيث الشكل وهناك التدريب والتأهيل المستمرين والخدمات المصرفية تتطور والبنوك تحتاج فقط لمواجهة سريعة وحاسمة للديون المتعثرة. وليس هناك أي نوع من التخوف على الجهاز المصرفي المصري. فالودائع بالجنيه قاربت الـ 300 مليار دولار والودائع الدولارية بلغت 20 ملياراً.

□ **ولكن يبدو أن الديون المتعثرة تؤخر عملية خصخصة البنوك؟**

□ نحن نتحرك في مرحلتين: الأولى هي أن نبيع حصصنا في البنوك المشتركة. ولكننا لا نندفع لأنّ الخصخصة لا تعني أن نبيع لأي شخص وبأي سعر بل

لجنة وزارية عليا لحسم أزمة الديون المتعثرة

نسعى لتوطين الصناعة العالمية والبداية مع صناعتي السيارات والأسمدة

تنشيط التجارة البينية العربية يبدأ بعدد من السلع لا تناقض حولها

بدأنا بتصدير الغاز الى الأردن ونأمل أن يمتدّ إلى سورية ولبنان وصولاً إلى قبرص

نريد من خلالها أن ننقل الملكية لمن هو أقدر وأكفأ والمستوعب للتقنيات العالية ولمن يدفع الثمن العادل. لا نغالي فنعطّل الخصخصة ولا نقلل حتى لا نفقد الدخل الذي كان يجب أن نحصل عليه. وأنت تلمس وترى المناخ العام في العالم كله فقد إنتهى زمن الجدل حول النوايا (نخصخص أم لا)، بل المهم الآن والموضوع الذي يناقش هو إدارة عملية الخصخصة وكيف تدير هذه العملية لصالح المجتمع كله.

عودة طوابير الخبز

▫ **يلفت نظر الزائر للقاهرة هذه الأيام عودة ظاهرة طوابير الخبز، كيف بدأت الأزمة وما هي خططكم للعلاج؟**

▫ لقد حدثت زيادة في الأسعار العالمية للقمح والخبز ولدينا نوعان: شعبي مدعوم وآخر محرر. الخبز المحرر يتم إستيراد القمح الخاص به بواسطة القطاع الخاص، وعندما إرتفعت الأسعار العالمية من 105 إلى 190 دولاراً للطن وترددت معلومات أن محصول القمح سينخفض، تردد القطاع الخاص في الاستيراد وبدأ يترقب حالة السوق وهذا حقه وبالتالي حدثت فجوة زمنية. والقطاع الخاص كان يستورد 2 مليون طن قمح ويقوم بتحويله إلى خبز وبالتالي انخفض إنتاج الرغيف الفاخر فكان لا بد أن يتحول إلى الرغيف العادي. وكان لدينا احتياطي ستراتيجي يغطي 7 أشهر قمنا بخفض الاحتياطي كبديل لسد الفجوة الزمنية إلى أن يعود القطاع الخاص للإستيراد. وإذا توقف القطاع الخاص عن الإستيراد لمدة سنة نحن مستعدون للتغطية، فاستهلاك الدقيق الفاخر بنسبة إستخراج 72 في المئة كان يدور حول 120 ألف طن شهرياً وقد قررنا في اجتماع مجلس المحافظين أن نضخ 240 ألف طن كدفعة أولى من الإحتياطي الستراتيجي حتى يتم سد الفجوة وإذا عاد القطاع الخاص للإستيراد سننسحب وإذا لم يستورد، لدينا إستعداد للتغطية لمدة عام كامل.

▫ **ما ينشر عن حجم الاستثمارات الأجنبية لا يتناسب مع حجم السوق المصرية خصوصاً مع بدء عودة الرساميل العربية من الخارج... لماذا؟**

▫ في الحقيقة ما يُنشر عن رقم الاستثمار في مصر لا يعبّر عن الواقع لأن ما يُنشر يخص فقط المشروعات التي تتم من خلال قانون الاستثمار الذي يعطي الحوافز، لكنه لا يشمل 4 مكونات أخرى يشملها الاستثمار وهي التوسّعات في المناطق الحرة والاستثمارات في قطاع البترول والاستثمار العقاري والاستثمار في مجال الأوراق المالية. ففي مجال البترول وفي منطقة غرب دمياط ورشيد هناك 2,3 مليار دولار استثمارات جديدة. إذن هناك خطأ في التقدير لذلك أصدرت توجيهات لمركز معلومات مجلس الوزراء بتجميع كافة بيانات الاستثمار على أن يصدر بيان موحد كل 6 أشهر عن حجم الاستثمارات.

▫ **في هذا الإتجاه أيضاً حجم السياحة قياساً بإمكانات مصر ومقاصدها المتنوعة لا يقارن وأقل شيء يجب أن تفوز به مصر نحو 20 مليون سائح سنوياً؟**

▫ لا نقارن قياساً على ما يجب، لأن ما يجب يتحقق على مدى زمني طويل ولكن يمكن أن نقارن بما كان. ففي 10 سنوات فقط زاد عدد

أبدى الدكتور عاطف عبيد رئيس الوزراء المصري ترحيب حكومته بالمشاركة في فعاليات ملتقى الأردن الاقتصادي حيث قال أن أي دعوة توجه لتؤمن أي موقع عربي نحترمها وتقابل بكل الترحيب لأن أي عمل يبدأ باللقاء وكل لقاء يؤدي إلى مصر

الوافدين الى مصر من 2 إلى 5 ملايين سائح. إذن هناك قفزة وفي المستقبل يمكن أن نقفز القفزة الكبرى عندما تكون قد استكملت البنية الأساسية وتنوعت الخدمة وإختبرت مناطق وتم إيجاد شبكة التوزيع العالمية. غير أن كل شيء – حتى نكون واقعيين – مرتبط بالإستقرار في المنطقة وطموحاتنا أكثر من قدراتنا. نريد إستثمارات ضخمة حتى نصل إلى رقم العشرين مليون سائح فنحن في حاجة إلى تنمية الساحل الشمالي الممتد على 700 كيلومتر، وكذلك تنمية منطقة خليج السويس والبحر الأحمر والجزء المصري من خليج العقبة في حدود 1500 كليو متر. وهناك خطوات إيجابية كثيرة، فعلى سبيل المثال مطار مرسى علم وهي منطقة ينمّيها رأس المال الكويتي – مجموعة الخرافي – بدأ برحلة أسبوعية واحدة، والآن وصل عدد رحلاته إلى 40 رحلة أسبوعية. أيضاً على صعيد النقل الداخلي سمحنا للـ"شارتر" – الطيران العارض – أن تأتي رحلاته مباشرة للمطارات خارج القاهرة وكذلك سمحنا لبعض الخطوط المنتظمة أن تأتي من دول السعودية، قطر، البحرين، الإمارات وإلى مطار شرم الشيخ مباشرة.



يتحدث إلى مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي

التجارة مع العراق

□ التجارة المصرية مع العراق... كيف ترى مستقبلها خصوصاً وأنكم كنتم تصدّرون بنحو مليار دولار في إطار إتفاقية النفط مقابل الغذاء... كيف ترون الوضع الآن في ظل تجارة "الكاش" الحالية؟

□ إلى أن يتحقق الإستقرار التام في العراق ستتم التجارة من خلال وسطاء موجودين خارج العراق مثل الأردن، سورية، لبنان والكويت. والتجارة التي تتم الآن هي تجارة عارضة ونتمنى أن تعود الأوضاع للاستقرار في العراق لأن السوق العراقية تعرف تماماً المنتجات المصرية وتعرف أنها قادرة على المنافسة جودة وسعراً. ومصر هي مقصد سياحي مرغوب فيه بالنسبة إلى العراقيين كذلك نستطيع أن نشارك في الإعمار بتكاليف أقل وعلى سبيل المثال إتصلت بنا شركات يابانية للعمل معها في إعادة إعمار المستشفيات ولكن المهم الإستقرار.

توطين الصناعة العالمية

□ لمصر إهتمام بقضية "الهاي تك".. والمنطقة عموماً مهيأة لقفزة في الصناعة.. ما هي خطواتكم في مجال البرمجيات؟

□ التصدير في مثل هذه الصناعة يبدأ من خلال خلق طلب محلي كاف لأنّ التصدير إلى الخارج أصعب. وحتى يتم تحفيز المستثمر لا بد من توفير طلب محلي وهذا ما فعلناه. فمنذ العام 1985 نقوم بنشر مراكز المعلومات ونقوي شبكة الإتصالات ونؤهّل الخرّيجين في المراكز العالمية حتى أصبح لدينا طاقة هاتفية قدرها 10 ملايين خط. والتدريب بدأ في المدارس مبكراً. والمشروع الذي نفخر به في هذا المجال هو مشروع القرية الذكية. وحتى تنمو هذه الصناعة وتأخذ مكانها لا بد أن تدعو معك الشركات العالمية. ونجري حالياً التفاوض مع بعض الشركات العالمية حتى تتوطن وتجعل مركزها الإنتاجي – وليس التسويقي فقط – في مصر. ونحن مقدمون على إعطاء هذه الشركات مزايا خاصة مقابل التوطين، وقريباً سيتم توقيع إتفاقيات بهذا الشأن مع شركات عالمية تعمل في مجال صناعة السيارات والأسمدة.

أيضاً لدينا محور تشجيع التصنيع المحلي، فعلى سبيل المثال في مجال صناعة وصيانة عربات السكك الحديدية لدينا طلب سنوي ضخم في حدود 300 مليون دولار. قمنا بدعوة الشركات العالمية للدخول معنا في التصنيع ومن يرغب من الشركات فأهلاً به في عملية تكامل صناعي. وهكذا نستخدم الطلب المحلي – كما فعلنا في صناعة المعلومات والاتصالات – لجذب الشركات العالمية.

شرايين التجارة العربية

□ التجارة العربية لا زالت دون المستوى لماذا؟

□ عندما تضع هدفاً يفوق قدراتك أو تحول الظروف الموضوعية دون تحقيقه يصبح هدفاً كلامياً. ولقد تشاورت مع الأوروبيين حتى نستوعب تجربتهم كيف بدأوا.. الفكر كان موجوداً، رؤية وقناعة. والفكر هو أن ترفع الحواجز، هم بدأوا بالممكن. والممكن هو رفع الحواجز المادية والصعب هو رفع الحواجز التي يترتب عليها تعارض في المصالح. ولم يقدم الأوروبيون فجأة على رفع كل الحواجز. فقد قاموا أولاً بتوصيل الطرق ثم الموانئ ثم المطارات ثم شبكات الغاز والكهرباء وطوّروا المنافذ ثم ألغيت بعد ذلك هذه المنافذ وهذه بمثابة الشرايين التي يتدفّق خلالها المال والبشر والبضائع. إذن لا بد من "تسليك" هذه الشرايين. ونحن كعرب يجب أن نبدأ بالإتفاق على سلعة أو اثنتين... كلنا منتجون ومستوردون للمواد الغذائية الزراعية والمصنّعة والأدوية. نبدأ بعدد محدود مثل الأوروبيين حيث لا يوجد أي نوع من التناقض في المصالح أو عندما يكون التناقض محدوداً. ■

نتميز بكوننا الأفضل ...

مراراً

EUROMONEY

AWARDS FOR EXCELLENCE 2003

This is to certify that

Mashreqbank

has won the award for

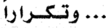
Best bank in the United Arab Emirates

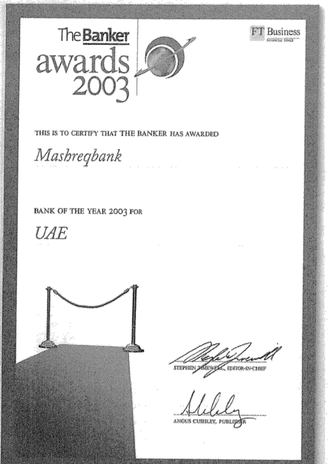
Signed

Peter Lee, Editor

"حافظ بنك المشرق على محفظة عالية الجودة من القروض وعلى رصيد أرباح بمعدل نمو مميز. وسع قاعدة أعماله لتشمل إدارة الأموال والعديد من الخدمات المصرفية للأفراد لتعزيز قوته في مجال الخدمات المصرفية للشركات والأفراد وتجارة العملات الأجنبية. يتمتع بنك المشرق بتقنية سباقة ويعتبر نظامه الداخلي الأفضل من نوعه في دولة الإمارات العربية المتحدة. إن قوة بنك المشرق المالية مكنته من تمثيل دور الريادة في صفقات القروض المتحدة الضخمة."

بيتر لي
– مجلة يوروموني
محرر
يوليو ٢٠٠٣





"ارتفع صافي أرباح بنك المشرق بمعدل ٢٤٪ في عام ٢٠٠٢، ممثلاً زيادة قدرها ٩ نقاط عن الارتفاع الذي حققه البنك في عام ٢٠٠١. وارتفعت عوائد أسهمه إلى ١٧٪ في عام ٢٠٠٢ مقارنةً بـ ١٥٪ في عام ٢٠٠١، كما انخفضت نسبة المصاريف إلى المردود التي تعتبر منخفضة أساساً. لقد ساعدت استراتيجية عمل البنك المطبقة على ثلاث سنوات من رفع مدخوله من الرسوم بشكل ملحوظ من عمليات التمويل وإدارة الموجودات والتأمين المصرفي وبطاقات الائتمان. كما حقق بنك المشرق تحسناً كبيراً فيما يخص إدارة مخاطر الائتمان من حيث الحد من القروض غير المجدية، وارتفع رأس المال بنسبة ١٠٪ معززاً بذلك قوة ميزانية البنك. خلال عام ٢٠٠٢ قام البنك بتطوير أداء خدماته المصرفية عبر شبكة الإنترنت المقدمة للأفراد والشركات والبنوك، مما أدى بدوره إلى ارتفاع نسبة المستفيدين من هذه الخدمات بواقع ٢٠٪."

ستيفن تايمويل
رئيس التحرير، ذي بانكر
إحدى مطبوعات فاينانشال تايمز
سبتمبر ٢٠٠٣

اللا تـــوازن

د. شفيق المصري

"إن هناك حاجة إلى خلق توازن جديد بين الدول المتقدمة والدول النامية... وهذا ضروري ليس فقط لمحاربة الفقر وتحقيق الازدهار وإنما من أجل الأمن والسلام...". هذا ما أعلنه رئيس البنك الدولي جيمس ولفنسون في افتتاح الاجتماع السنوي للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي في دبي في 2003/9/23. والواقع أنّ ولفنسون قد استشهد ببعض الأرقام التي دفعته إلى مثل هذه الدعوة، ومنها:

– إنّ جميع الدول التزمت، منذ بداية الألفية الثالثة، بخفض نسبة الفقر في العالم إلى النصف مع العام 2015. ولكنه لاحظ أن أفعال الدول، ولا سيما الغنية منها، لم تتفق مع هذه الالتزامات.

– إن اجتماع منظمة التجارة العالمية الأخير في كانكون – المكسيك – كان بمثابة صيحة من الدول الفقيرة التي تمثل أكثر من 3 مليارات بوجه الدول الغنية التي لم تنظر إلّا إلى مصالحها.

– إن الأرقام تشير إلى حالة هائلة من اللاتوازن حيث يملك مليار شخص 80 في المئة من الناتج الإجمالي العالمي فيما يعيش مليار شخص آخر بأقل من دولار في اليوم. وقد يضاف إلى هذا العدد الأخير خلال الـ25 سنة المقبلة مليار جديد يعاني 95 في المئة منهم حياة الفقر والبطالة والإحباط.

– أما المساعدات الدولية التي كانت تخصّصها الدول الغنية للفقراء فقد تقلّصت إلى حدّها الأدنى منذ أربعين سنة فلم تتجاوز الـ65 مليار دولار "بينما تنفق الدول الغنية نحو 300 مليار دولار على دعم المنتجات الزراعية و600 مليار على الدفاع، وهذا عالم خال من التوازن".

وهكذا لخّص رئيس البنك الدولي حقيقة الوضع المأساوي بين الشمال الغني الموحّد المتماسك القوي وبين الجنوب الفقير المبعثر الضعيف المتناقض.

تجدر الإشارة في هذا السياق أن حالة اللاتوازن تبقى الحالة السائدة على أكثر من صعيد دولي وإقليمي وفي أكثر من قطاع اقتصادي وسياسي وعسكري. وليس ثمة أمر غريب في هذا الوضع القائم الذي يندرج تحت عناوين مختلفة أبرزها "العولمة".

رعب اللا توازن

وإذا أخذنا، على سبيل المثال لا الحصر، حالة دراسية تتعلّق بقرار سياسي ذي ثقل دولي كالقرار الأميركي نجد أنه مدفوع باعتبارات جيوستراتيجية محدّدة لدى صاحب القرار، وبحوافز اقتصادية حيوية لدى المساهمين في صنع هذا القرار كالشركات متعدّدة الجنسية، وبأطر جيوسياسية تتأثر بقوى إقليمية أو مصالح إقليمية أخرى تفرضها كتل ضاغطة تعمل لحساب دولة محدّدة كإسرائيل.

وعلى هذا الأساس، فإن اللاتوازن السائد حالياً لا يقتصر على مستوى واحد ولا على دولة أو مجموعة واحدة من الدول. وعلى هذا الأساس أيضاً لا ينتظر أن يصار إلى تخفيف حدّة هذا اللاتوازن الإقليمي والدولي معاً في المستقبل القريب على الأقل.

ويتخذ اللاتوازن أشكالاً ومظاهر متعدّدة في مجمل الديناميات الإقليمية والدولية على السواء. والواقع أن الآليات الدولية التي أقرّها المجتمع الدولي بعد الحرب العالمية الثانية بما في ذلك البنك الدولي ذاته وهيئة الأمم المتحدة... هذه الآليات تبدو اليوم عاجزة عن إعادة التوازن أو على الأقل إمكانيات الحوار بين الشمال والجنوب.

وإذا كانت الحرب الباردة قد اتّسمت ببعض المظاهر السلبية كما هو معروف، إلّا أنها فرضت نوعاً من "توازن الرعب" بين القوى المتجاذبة وما أسفر عن ذلك من تثمير جو مؤات من الحوار بين الشمال والجنوب تنفيذاً لسباق تنافسي بين الدول الكبرى. ولكن زوال هذه الحرب الباردة وتداعياتها أزال هذا الجو التنافسي، وتوقف بذلك حوار الشمال والجنوب وبات يحلّ محلّه، على المستوى الدولي، "رعب اللاتوازن". وهو الرعب الذي تدفع ثمنه كل الدول والهيئات من دون استثناء.

من الدوحة إلى كانكون

ونتيجة لهذين الوجهين من اللاتوازن لم يكن منتظراً أن يصل "برنامج الدوحة للتنمية" الذي بدأ منذ العام 2001 إلى أي إنجاز ملموس نظراً للهوّة الواسعة بين المصالح الذاتية للدول الغنية وبين الطموحات الكبيرة للدول النامية. وكان من المتوقع أن يتوصل اجتماع كانكون في المكسيك لهذه المنظمة إلى بعض الحلول الوسطى بين الطرفين، ولكنه لم يسفر، في الواقع، إلّا عن ارتفاع وتيرة الاعتراض على هذه المنظمة المحكومة من قبل الشركات متعدّدة الجنسية. وبذلك ضاعت الملفات الأساسية للنقاش وتحوّلت منظمة التجارة العالمية على يد هذه الحوافز التي ترعاها الشركات الضخمة إلى أداة طيّعة لمزيد من الانفتاح المعولم على حساب اقتصادات الدول النامية جميعاً. ولعلّ الأكثر إحراجاً في ملفات الدول النامية يتمثل في مسألة إلغاء الدعم الحكومي (الشمالي) للقطاع الزراعي ووصول هذه الدول النامية إلى الأدوية الضرورية وضرورة نفاذ منتجاتها إلى أسواق الشمال... إلخ.

وتجلّت صورة هذا اللاتوازن السافر بين إصرار الشمال على موقفه المتمثل في ربحية الشركات الكبرى التي باتت صانعة للقرارين السياسي والاقتصادي معاً، وبين محاولات الدول النامية – الجنوب إلى التخفيف من هذه الوطأة والبحث عن الحدّ الأدنى من التعويضات وليس المكاسب.

ففي الاجتماع الأخير للدول الصناعية السبع الكبرى، استطاعت الولايات المتحدة أن تستدرج الشركاء الآخرين إلى اعتماد المرونة المطلوبة في أسعار صرف العملات وذلك من أجل اختراق بعض الدول النامية التي تعتبر عملتها الوطنية المنخفضة نسبياً – كالصين – عاملاً مساعداً للتنافس. وقد عبّر عن ذلك وزير الخزانة الأميركي نفسه عندما أعلن أن النظام المالي العالمي سيستفيد عندما تنتقل رؤوس الأموال وصرف العملات بين الاقتصادات الرئيسية من دون عوائق.

أما على الجانب الآخر فإن مجموعة الـ24 من الدول النامية حذّرت من "استمرار التبعية الكبيرة للولايات المتحدة في النمو العالمي والعجز الكبير في الحسابات الجارية". وطالبت هذه الدول الاتحاد الأوروبي بمزيد من التحرّك الفاعل والمستقلّ من أجل إنقاذ الاقتصاد العالمي.

أميركا – أوروبا

ويُلاحظ، على الصعيد الدولي، اللاتوازن بين الولايات المتحدة من جهة والاتحاد الأوروبي (المنافس الأكثر استعداداً لها) من جهة أخرى. وقد صدرت أبحاث ومقالات وخطب عدة تحذّر من هذا اللاتوازن وتدعو الجانب الأميركي إلى أخذه بجدّية ومسؤولية. وقد شهدت جلسات الجمعية العامة للأمم المتحدة ولا سيما من خلال الخطب التي ألقاها كل من الرئيسين الأميركي والفرنسي وكذلك الأمين العام للأمم المتحدة نماذج صارخة من هذا اللاتوازن. وقد لاحظ المراقبون أن خطاب الرئيس الأميركي، الذي يطلب أصلاً مشاركة الدول الأخرى في تحمّل الأعباء المالية والأمنية في العراق، لم يشر إطلاقاً إلى التعثر الذي يعرفه الجميع هناك، ولم يسهّل المهمة المطلوبة من مجلس الأمن، ولم يقبل بأي التزام قد يصبّ في إطار التعدّدية الدولية في اتخاذ القرار وتنفيذه. وعلى الرغم من تشديد الرئيس الفرنسي على هذه التعدّدية الدولية، وعلى الرغم من مخاطر إعلان الحرب من قبل دولة واحدة أياً يكن شأنها وهذا ما حذّر منه الأمين العام للأمم المتحدة... على الرغم من كل ذلك، فإن "رعب اللاتوازن" ظلّ قائماً سواء في أروقة الأمم المتحدة أو في الدول الواقعة تحت الاحتلال أو في سياق العلاقات الدولية.

ولهذا اللاتوازن الثنائي الأميركي – الأوروبي وجوه مكمّلة منها:

– النظرة إلى الاقتصاد العالمي وإمكانيات الاستفادة من طاقاته المشرّعة على الدول جميعها. فالاتحاد الأوروبي يسعى إلى أن يكون شريكاً فاعلاً في هذا المجال، إلا أن السطوة الأميركية (المسيطرة من خلال أدوات أخرى عديدة بدءاً بالنفوذ الجيوستراتيجي) تحول دون ذلك الطموح الأوروبي.

– النظرة إلى عدد غير قليل من المشكلات في العالم بين الاتحاد الأوروبي الذي يمتلك الرؤيا أحياناً – كما في نظرته إلى سلام الشرق الأوسط – ولكنه لا يمتلك القدرة على المشاركة الفاعلة في تنفيذ هذه الرؤيا.

– والنظرة إلى العلاقات الدولية بشكل عام حيث يصرّ الاتحاد الأوروبي (ولا سيما فرنسا وألمانيا) على التعدّدية الدولية في مقاربة كل الأمور الدولية فيما تصرّ الولايات المتحدة على دورها الاحتكاري في التعاطي مع هذه الأمور كلها.

اللا توازن عراقياً

أما على المستوى الاقتصادي العربي، فإن مظاهر اللاتوازن متعدّدة وخطيرة، مع أن المجال لا يتسع الآن لتعدادها ولكن يمكن الإشارة إلى بعضها:

– اللاتوازن في المشاركة في الاقتصاد العالمي. وذلك يعود لأسباب متنوعة سياسية وتشريعية وتقنية وما إليها. وبالنتيجة فإن الدول العربية لم تستطع جذب أكثر من 1 في المئة فقط من الاستثمار العالمي، علماً بأن حجم الاستثمار الأجنبي في الدول العربية لا يزيد على 6 مليارات دولار.

– اللاتوازن في وضع المرأة المنتجة. ذلك لأن التقرير الذي قدّمه البنك الدولي بمناسبة اجتماعه السنوي الأخير في دبي يشير إلى أن ثمة تحسّناً ملحوظاً في الإنفاق على التعليم في العالم العربي إلا أنّ نسبة مشاركة المرأة العربية في قوة العمل لا تزال بحدود 32 في المئة أي "أنها لا تزال بين المعدلات الأدنى على مستوى العالم". ولو تسنّى للمرأة مجال أوسع لهذه المشاركة لكان دخل الأسرة العربية قد ارتفع بنسبة 25 في المئة.

– اللاتوازن بين القطاعين العام والخاص في الدول العربية. فالملاحظ من خلال الدراسات الأخيرة أن تضخّم القطاع العام في الدول العربية يمتصّ جزءاً كبيراً من إجمالي الناتج المحلي فيها، ويحول، تالياً، دون تنفيذ عمليات التحرير والتخصيص وبالتالي الاستثمار المربح.

– اللاتوازن في الوضع العراقي بين ما يطالب به مجلس الحكم العراقي من شرعية عربية ودولية بوجوده من جهة وبين ما تمارسه قوة الاحتلال الأميركي في العراق من جهة مقابلة. وقد تجلّى هذا اللاتوازن في الفترة الأخيرة حيث اعتبرت قوة الاحتلال الأميركي أن مجلس الحكم يبدو مستعجلاً في ممارسة صلاحياته. وكذلك رفض الرئيس الأميركي الالتزام بأي أجل زمني لتسليم مقادير العراق إلى حكومة عراقية تمثيلية. ويبدو أن هذا اللاتوازن العراقي سيتواصل خلال الأشهر المقبلة في ضوء الإصرار الأميركي على قطف ثمار الحرب على العراق. ولا يرى الاحتلال الأميركي بدّاً من التعويض عن صيغة المليار دولار أسبوعياً التي ينفقها في العراق إلا من خلال مشاركة الدول الأخرى في الأعباء الاقتصادية والأمنية. وهذا ما سيحاول تنفيذه من خلال تفويض جديد لمجلس الأمن الدولي. وكذلك لا يرى الممثل الأميركي تعويضاً عن كلفة الحرب على العراق إلا من خلال قرارات التخصيص الكامل للاقتصاد العراقي التي ستصدر عن مجلس الحكم العراقي.

اللا توازن العربي الإسرائيلي

ولعل ظاهرة اللاتوازن الخطير في المنطقة تتمثل بالوضع الإسرائيلي المتفوّق فيها. وهذا التفوّق الإسرائيلي ليس جديداً على كل حال ولكنه يزداد خطورة بعد الحرب على العراق. وتجدر الملاحظة، هنا الى بعض الأمور التالية:

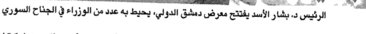
– إن المستفيد الأول، لغاية الساعة، من الحرب على العراق هو إسرائيل. فقد استطاعت أن تدفع الولايات المتحدة وحلفاءها إلى هذه الحرب لكي تتخلّص من دولة ذات قدرة عسكرية ملحوظة ضدها. وتشير إحدى الدراسات التي صدرت عن مركز "غافي" في جامعة تل أبيب "أن هذه الحرب على العراق أوجدت فرصة ذهبية لإسرائيل بعد زوال التهديد بجبهة شرقية ضدها. وهذه الفرصة تتيح لإسرائيل تقليص عديد جيشها وبالتالي تقليص حجم موازنة الدفاع لديها". كذلك تؤكّد الدراسة على تعزيز الموقع الستراتيجي لإسرائيل في مقابل ضغط متزايد على كل من إيران وسورية.

– ولا تقتصر الإفادة الإسرائيلية على هذا المكسب فقط، وإنما تنتظر إسرائيل اختراق الثغرة العراقية الراهنة لتعزيز موقعها التطبيعي مع الدول الأخرى العربية. وإذا كانت مشاركة إسرائيل الأخيرة في اجتماع دبي للعام 2003 هي المقدّمة المطلوبة، فإنها لن تكتفي بذلك فقط وإنما ستسعى إلى المزيد من حجم هذا التطبيع في العراق والخليج معاً.

– وكما استطاعت إسرائيل أن تتملّص، بنجاح، من التزاماتها السياسية الشرق أوسطية ولا سيما على صعيد الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي، تبدو قادرة اليوم على استغلال الحاجة الانتخابية الأميركية، وتهميش المساعي الأوروبية، وتعطيل (وحتى إلغاء) القرارات الدولية، وتوجيه الإمكانات الروسية... إلخ، في الاتجاه الذي يصبّ في مصلحتها الأمنية والسياسية والاقتصادية معاً.

وحيال هذه السياسة الإسرائيلية النافذة لا ترى إسرائيل مانعاً ولا تبدي اكتراثاً بإطلاق الشعارات الأوروبية حول "التعدّدية الدولية" الموعودة، والشعارات الشرق أوسطية حول "السلام الشامل"، وحتى الشعارات الأميركية ذاتها حول "ترميم العلاقات الأميركية – العربية". فإسرائيل تدرك أن هذه الشعارات جميعها لن تصمد في وجه اللاتوازن القائم لمصلحتها على أكثر من صعيد. ■

الأكبر من نوعها في الشرق الأوسط
الرئيس الأسد يفتتح مدينة المعارض الجديدة


الرئيس د. بشار الأسد يفتتح معرض دمشق الدولي، يحيط به عدد من الوزراء في الجناح السوري

في حضور الرئيس السوري د. **بشار الأسد** تم افتتاح مدينة المعارض في ريف دمشق التي تعتبر الأكبر من نوعها في منطقة الشرق الأوسط. وجاء افتتاح هذه المدينة التي هي البديل لمدينة معرض دمشق الدولي، في مناسبة العيد الذهبي (50 عاماً) للمعرض.

وتتميز المدينة الجديدة بمساحتها البالغة 1,2 مليون متر مربع مخصصة للأجنحة الدولية اضافة إلى مساحة 50 ألف متر مربع مخصصة للدول والشركات الراغبة ببناء أجنحة خاصة بها. وتضمّ المدينة خدمات متكاملة تشمل حدائق ومطعماً يتّسع لأكثر من 1000 شخص، كما تستوعب ما لا يقلّ عن 50 ألف زائر. وبلغت كلفة إقامة هذه المدينة نحو 3,2 مليارات ليرة سورية (64 مليون دولار).

وفي افتتاح الدورة الـ 50 للمعرض قال **د. غسان الرفاعي**، وزير التجارة، أن المعارض ومهرجانات التسوق السنوية تشكل ظاهرة اقتصادية واجتماعية تبرز الوجه الحضاري للاقتصاد الوطني، كما أنها تعتبر الوسيلة الأنجع في جذب الاستثمار وفي زيادة المبادلات التجارية. وأضاف أن سورية حققت في الآونة الأخيرة إنجازات كثيرة نحو اقتصاد أكثر انفتاحاً وهي تعمل جاهدة على تطوير الإدارة العامة وتحديثها. وأشار إلى أن الطريق لا يزال طويلاً والتحديات ضخمة وأن الآمال معقودة على العمل بالجهد وبالسرعة المطلوبة وبالقرار الجريء من أجل تدارك التحديات ومواجهتها.

أما **عماد الزعبي**، المدير العام للمؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية السورية فقال أن مدينة المعارض الجديدة منشأة اقتصادية متميزة في منطقتنا سواء من حيث المساحة أو من حيث الإمكانيات المتاحة فيها أو من حيث نوعية الخدمات. وأشار **الزعبي** إلى أن صناعة المعارض في سورية ستأخذ بعداً ستراتيجياً ومفصلياً ستكون له مفاعيله الاقتصادية والتنموية.

وقال **محمد حمود**، معاون المدير العام للمؤسسة العامة للمعارض والأسواق الدولية، أن المهمة الأساسية للمؤسسة هي التعريف بالمنتج وإيجاد حالة الربط بين العارض ورجل الأعمال. وأشار إلى أن من بين المشاركات المتميزة لمعرض دمشق الدولي وعلى مدى الخمسين عاماً الماضية كانت من لبنان والسعودية والأردن والتي تمتلك كل واحدة منها جناحاً لها حق الاستثمار فيه لمدة 15 عاماً. وأضاف أن هناك دولاً عربية تشارك لأول مرة مثل الجزائر والإمارات العربية المتّحدة التي عادت بعد انقطاع، وكذلك الحال بالنسبة لدولة قطر. كما أن الدانمارك عادت للمشاركة وإسبانيا أيضاً تشارك لأول مرة وهناك كثافة في المشاركة الصينية هذا العام.

وبيّن **حمود** أن هناك مشاركة لبنانية فاعلة لم تنقطع وإن كان التاجر والمواطن اللبناني، وبسبب القرب والتداخل بين البلدين والشعبين، لا يحتاج كثيراً إلى التعريف بالمنتج والسلع السورية وكذلك بمنتجاته في السوق السورية؛ وأوضح أن مثل هذه العلاقات بين البلدين جيدة ولذلك فإن الاهتمام ينصبّ على التعريف بالشركات من البلدان البعيدة.

أضواء على بعض المشاركات

وعلى الرغم من ظروف الحرب وعدم استقرار الوضع في العراق الذي أحاط بالدورة الـ 50، فقد شارك رجال الأعمال العراقيون من خلال جناح رمزي بحث عن التواصل الاقتصادي والتجاري بين البلدين.

الفرنسيون شاركوا بـ 20 شركة، والأتراك بـ 23 شركة صناعية، وحضرت السعودية من خلال 22 شركة. أما الإمارات التي شاركت للمرة الأولى، فقد عرض جناحها منتجات لـ 401 شركة، بينما شاركت إيران من خلال 38 شركة وحضرت 48 شركة من مصر. أما سورية فشارك قطاعها العام من خلال 110 شركات والقطاع الخاص من خلال 128 شركة.■

دمشق - يارا عشي


د. محمد مصطفى ميرو ود. محمد الحسين ود. غسان الرفاعي وعماد الزعبي في معرض دمشق الدولي


مدينة المعارض



بهدف مكافحة ظاهرة البطالة

سورية: مصرف متخصص لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة

العماش: تمويل 15 ألف مشروع صغير سنوياً

تشير الإحصاءات الرسمية إلى أن معدّل البطالة في سورية بلغ 11 في المئة من مجموع القوى العاملة العام 2001 وأن عدد العاملين المسجلين في مكاتب التشغيل الحكومية قد ارتفع من نحو 440 ألفاً في العام ذاته إلى 800 ألف العام الماضي وبذلك يكون معدّل البطالة قد ارتفع هو الآخر ليبلغ 15 في المئة العام 2002. ولأن البطالة في سورية يرتفع معدّلها فقد تحوّلت إلى مشكلة اقتصادية واجتماعية تزداد عمقاً في مجتمع يمرّ بمرحلة نموّ اقتصادي ملموس، هذا الواقع المشكلة دفع بالقيادة السورية نهاية العام 2001 لإحداث هيئة متخصصة تحمل اسم "هيئة مكافحة البطالة" تتمتع بالشخصية الإعتبارية والإستقلال المالي والإداري ويتمحور نشاطها حول الإستثمار في التشغيل والتنمية وتشجيع المبادرات الفردية في الاستثمار والمساهمة في إقامة مشاريع جديدة توفّر فرص عمل وبتكلفة يبلغ متوسطها نحو نصف مليون ليرة لكل فرصة عمل دائمة.

"الاقتصاد الأعمال" إلتقت د. حسين مرهج العماش مدير عام هيئة مكافحة البطالة ووجّهت له أسئلة للتعرّف على ما أنجزته الهيئة خلال الفترة القصيرة الماضية وشروعها بإقامة مصرف هو الأول من نوعه في سورية يخصص لتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة.

مصرف خاص

□ إلى أين توصّلتم في تنفيذ مشروع المصرف الخاص بتمويل المشاريع الصغيرة والمتوسطة؟

□ في البداية أشير إلى أنّ الهيئة تعاملت مع المصارف القائمة وقد وصل هذا التعامل إلى عنق الزجاجة بسبب من أن لدى الهيئة خطة تمويلية تؤكد على تقديم 30 ألف قرض أسري و15 ألف قرض صغير العام 2003. وعندما لجأنا إلى المصارف إكتشفنا أنها لا تستطيع تغطية هذه القروض. ورغم محاولاتنا لأن نضع حوافز في طريقة عمل المصارف إلا أن الطبيعة المؤسسية والقانونية والبشرية لهذه المصارف جعلتها عاجزة عن تلبية كامل احتياجاتنا. مشروع مصرف تمويل المشاريع يخدم غرضين الأول أنه يرفد المصارف القائمة والثانية أنه يغطي نشاطات لا تستطيع المصارف الحالية تغطيتها، فهو ذو طبيعة تخصصية وقادر على تقييم المخاطر وتفعيل الإستثمار الصغير بصورة أسرع. ويُذكر الى أن الحكومة وافقت مبدئياً على تكليف (مصرف الإستثمار) والذي سبق إقرار إحداثه العام 2000 ليكون بمثابة المصرف المخصص لدعم المشاريع في إطار عمل الهيئة. وسيتمّ بذلك إعادة تخصيص هذا المصرف الجديد ليخدم أغراضاً أخرى ولتشكّل الإستثمارات الصغيرة نافذة رئيسية منه. ونحن نأمل أن يغطي هذا المصرف مراكز المحافظات والمناطق ويمتد إلى الأرياف وأن يتخصص في مرحلته الأولى بتمويل إنشاء المشاريع الصغيرة.

أذكر أن شريحة كبيرة من العاطلين عن العمل تصل نسبتهم إلى 40 في المئة من مجموع طلبات العاطلين قد جرى تأهيلهم من قبل الهيئة وإن كانت هذه النسبة لا تحصل على الضمان المطلوب أو لأن المصرف لا يستبعدها بسبب أن شروط نشاطه لا تنطبق عليها. ولهذا نحن اقترحنا أن يرتفع رأس مال مصرف الإستثمار إلى 5 مليارات ليرة (100 مليون دولار) مع إمكانية أن تساهم فيه جهات من خارج الحكومة وهو أمر وافقت عليه الحكومة ومن المؤكد أن حصة الحكومة في المصرف ستناهز 51 في المئة بينما باقي الحصص ستكون لوزارة المالية وهيئة مكافحة البطالة ومؤسسة التأمينات الإجتماعية ولربما لبعض المصارف أيضاً. ومن المفيد القول بأن عمل المصرف سيغطي 40 إلى 50 في المئة من حجم المشاريع التي توافق عليها هيئة مكافحة البطالة، وإذا علمنا أن خطة الهيئة السنوية تعمل على تمويل 15 ألف مشروع صغير و30 ألف مشروع أسري فهذا يعني أن المصرف سيموّل ما بين 7 إلى 8 آلاف مشروع صغير وبحجم أموال يراوح بين 10 إلى 15 مليار ليرة.

□ ما هي الشروط التي سيفرضها المصرف في تمويل المشاريع الصغيرة؟

□ شروط المصرف الحالية تؤكد على توفير ضمانات عقارية أو شخصية والابتعاد على السيولة النقدية والربحية. وقد يدخل المصرف كشريك في بعض المشاريع المنتقاة بنسب لم تحدد وربما تراوح بين 50 إلى 60 في المئة على أن تكون هذه المشاريع بجدوى اقتصادية واضحة وبقيمة مضافة ملموسة.

3 أنواع من القروض

□ ما هو حجم القروض التي سيمنحها مصرف المشروعات الصغيرة وهل سيستمر عمل الهيئة بالوتيرة ذاته في دعم المشاريع الصغيرة؟

□ هناك ثلاثة أنواع من القروض: الأول قروض أسرية سقفها 100 ألف ليرة سورية (2000 دولار) وهي موجّهة في الأساس للعائلة في الريف وللمرأة في المدينة وتهدف إلى إيجاد فرصة عمل لشخص هو على هامش سوق العمل. أما القرض الثاني فهو للمشاريع الصغيرة وسقفه 60 ألف

دولار ويوفّر ما بين 7 إلى 8 فرص عمل وهو موجّه فقط للمشاريع الجديدة. أما النوع الثالث فهو قرض لتوسعة منشآت القطاع الخاص القائمة التي ستواجه صعوبات نتيجة انفتاح الأسواق على بعضها. وهذا القرض يخصص لتبديل المعدّات أو تجديد خطوط الإنتاج ولكن بشرط تشغيل عمالة جديدة مرشّحة من قبل مكافحة البطالة، علماً أن سقف هذا القرض يصل إلى 200 ألف دولار، وفيما يخصّ الفوائد على قرض التوسّعة فإنها تبلغ 7 في المئة.

من جانب آخر فإن التوجّه إلى تمويل إقامة المشاريع الصغيرة لن يستمر إلى الأبد. هذه الحالة تبقى قائمة طالما أن هناك نمو في الاقتصاد، ولكن عدد مثل هذه المشاريع سيقل تدرجياً من مرحلة الاستيعاب إلى مرحلة الإشباع، وكذلك نحن نتوجّه للإنتقال لاحقاً من تمويل المشاريع الصغيرة إلى تمويل المشاريع المتوسطة فنحن نعلم أن المشاريع الصغيرة لن تعيش في عصر العولمة.

مجموعة حلول

□ مشكلة كبيرة كمشكلة البطالة في سورية مرشّحة للزيادة في حال بقاء الأمور على حالها. ألا تحتاج إلى ما يسمى بثقافة مكافحة البطالة؟

□ لا يكفي أن نكافح البطالة ضمن إطار مؤسسي واحد وإنما المطلوب مكافحتها ضمن بنية إستثمارية ومجال اقتصادي أوسع ومؤسسات أشمل وعليه لا يمكن حصر مكافحة البطالة في موضوعة التمويل بل يجب مكافحتها أيضاً ضمن قنوات عديدة في إطار الإجراءات الإدارية والإستثمارية والتراخيص والضرائب والرسوم والجمارك، كما لا يمكن مكافحة البطالة فقط عن طريق إقامة المشاريع الصغيرة والمتوسطة التي تشجّعها هيئة مكافحة البطالة. البعض إستغرب كيف أن الهيئة تفكّر في إمكانية إقامة مصرف وفي الحقيقة فإن الهيئة تفكر ايضاً بإقامة شركة تأمين ضد مخاطر المشاريع الصغيرة وسيكون لدينا مؤسسة مالية أخرى ترفد هذا النشاط.

وبحكم التجربة والواقع نرى أن المستثمر بحاجة إلى مؤسسات أخرى تسانده وليس فقط مؤسسة تقوم بتمويل مباشر. هذا المستثمر يبحث عن مؤسسات تجعل من عملية الإنتاج والتسويق في مشروعه مجدية، علماً أن هناك آلاف من المشاريع الصغيرة تنشأ خارج إطار الهيئة وبقوة المدخرات الفردية وفي مناخ المخاطر الجمة. وعلى أساس ما ذكرت فإن ثقافة مكافحة البطالة تقوم على قاعدة وجود نمو اقتصادي وعن إجراءات حقيقية لتخفيف نسبة البطالة وكل ذلك يتم بوجود قوانين مالية وادارية محفظة. فمشكلة البطالة تأتي من كونها ظاهرة من مظاهر الإعتلال الاقتصادي في إطار اقتصاد لا يستطيع جذب الإستثمارات ولا يستطيع خلق مجالات إنتاج جديدة.

المطلوب قرارات استثنائية لمعالجة البطالة

هيئة مؤقتة

□ البطالة موجودة حتى في الدول الصناعية المتقدّمة والغنيّة فما هي مبررات إقامة هيئة لمكافحة البطالة في سورية بينما الدول المتقدّمة لم تتوجّه لإقامة مثل هذه الهيئات.

□ هيئتنا إستحدثت لأن الاقتصاد السوري في مرحلة الإنتقال من التخطيط المركزي إلى آلية السوق حيث لم يكن لدى سورية أدوات أو قنوات مؤسسية تساعد على إنجاز مثل هذا الإنتقال. ففي سورية حالياً البطالة ظاهرة والدولة لا تستطيع معالجتها لأنها قلّصت التوظيف في مؤسساتها وتركت توفير العمل أمام القطاع الخاص. هذا القطاع من جانبه لا يجد مصارف وليس لديه مؤسسات مالية ويواجه قوانين إدارية محبطة، لذلك في هذا المناخ ظهرت الحاجة لوجود الهيئة بينما في الدول المتطوّرة اقتصادياً فإن جميع هذه المسائل يمكن معالجتها مع وجود أدوات تتحكم بآلية السوق إما من خلال الضريبة أو الفائدة أو نوع من أنواع تشجيع الإستثمار الخارجي وهذا ما لانجده في سورية. فالضريبة مثلاً لا تعمل والنظام الضرائبي خارجة العملية الاقتصادية والفائدة كانت حتى فترة قصيرة مضت خارج هذه العملية أيضاً. ولذلك وجدت الحكومة نفسها مضطرة لتمويل الهيئة ريثما يتم إصلاح النظام الضريبي. أضيف لذلك أنه في الدول الاقتصادية المتطورة هناك نظام التأمينات الإجتماعية وهو نظام قائم ضدّ البطالة ويشكّل إطار حماية مؤقتة. مثل هذه الأدوات غائبة حتى الآن في سورية ولذلك نحن نحتاج إلى الهيئة علماً أنها هيئة مؤقتة ستنتفي ضرورتها بانتقال اقتصادنا إلى آلية السوق في فترة زمنية تقدّر بنحو 5 سنوات.

لا يمكن مكافحة البطالة عن طريق التمويل فقط

□ لماذا لا تكون هناك جملة من القوانين التشريعية والاقتصادية الاستثنائية للمساهمة في وضع الحلول العاجلة لمشكلة البطالة؟

□ساد لدينا أن هيئة مكافحة البطالة تملك قلماً سحرياً قادراً على حلّ مشكلة البطالة من دون تحميل أية مؤسسة حكومية أي عبء إضافي للمساهمة في هذا الحل وأمسينا في حالة وكأن الكل مع قيام الهيئة تهرباً من المسؤولية. بصراحة ثقافة مكافحة البطالة لم ترسخ بالشكل المطلوب في عدد من الوزارات والهيئات التشريعية، ففي مثل هذه الجهات هناك من ينظر إلى مشكلة البطالة وكأنها سوء توزيع اليد العاملة. فهناك 800 ألف مواطن مسجّل يطلب العمل وما تستطيع أن توفره الحكومة لا يتجاوز الـ 40 ألف فرصة عمل من خلال عمل الهيئة وعليه أقول أن البطالة ليست مشكلة أرقام وإنما هي مشكلة اقتصادية عميقة لا يمكن حلّها إلا بمساهمة من الدولة. ولهذا السبب سعينا منذ تشكيل الهيئة إلى تغيير بعض التشريعات وبعض القوانين. ولهذا أقول أننا بحاجة إلى فترة تمتد من 6 إلى 12 شهراً لترويج ثقافة مكافحة البطالة. نعم نحن بحاجة إلى قرارات استثنائية لمعالجة البطالة.

في الأرياف

□ ما هو واقع البطالة في سورية؟

□ أغلب العاملين في معظم القطاعات الاقتصادية وبالذات الزراعية والخدماتية يعمل وكأنه على الهامش أي أنه لا يحصل على دخل يكفيه للعيش الكريم، الشيء الآخر أن النشاط الاقتصادي في القطاع الخاص محجم ومقيد جداً. ونتيجة لكل ذلك فإن البطالة في الفئات العمرية التي ترغب في العمل خارج مؤسسات الدولة لا تجد الإمكانيات الحقيقية والكبيرة في القطاع الخاص لكي يستوعبها. ومن ثمّ فإن وجود قوانين وإجراءات من ضمنها مسألة التأمينات الاجتماعية تلعب دورها في تعميق مشكلة البطالة في وسط الفئة

العمرية بين 15 و35 سنة، هذه الفئة التي تشكل نحو 70 في المئة من السكان، علماً أن هناك مناطق في سورية فيها مستوى معيشة منخفض جداً نتيجة نقص الخدمات وضعف الموارد وبُعدها عن مراكز النشاط الاقتصادي. في هذه المناطق نسبة البطالة تتجاوز الـ50 في المئة. أضيف إلى ذلك أن أغلب العاطلين عن العمل هم من قليلي المهارة أو من ذوي المهارات التدريبية المنخفضة. فالذين نالوا شهادة الإعدادية فما دون يشكلون 60 في المئة وهم فئة لم تحصل لا على تدريب مهني ولا ميداني ولا أية مهارة. وبالتالي هم يشكلون مجرد عمالة بسيطة وبذلك نتلمس عمق مظهر البطالة في سورية وأيضاً نوعية العمالة السورية (وهي بسيطة) التي تنتقل إلى السوقين اللبنانية والأردنية.

وتشير النتائج الأولية إلى أن مراكز الريف في الدرجة الأولى والمدن الصغيرة أيضاً تعاني من البطالة أكثر من المدن الكبيرة. في الواقع غن البطالة هنا هي مأساة اجتماعية خاصة عندما نتكلم عن عاطلين عن العمل فعلياً والذين قد يفوق عددهم المليون بالمعنى الاقتصادي الحقيقي ويشكلون بين 15 إلى 20 في المئة من مجموع قوة العمل في سورية.

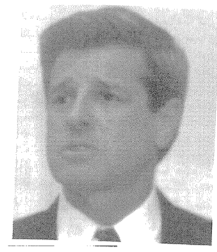
□ هل ستؤثر عملية إعادة هيكلة مؤسسات الدولة في إطار عملية الإصلاح سلباً على حجم البطالة؟

□ عندما نتكلّم عن هيكلة القطاع العام فالحديث يأخذنا إلى الفائض الكبير في العمالة في المؤسسات الحكومية. نحن نتكلّم عن البطالة الضائعة. أمّا البطالة المقنّعة فالدولة تتحمل عبئها وتعمل تدريجياً على معالجتها فالتوظيف في مؤسسات القطاع العام أصبح محدوداً وتسرب اليد العاملة من هذا القطاع أصبح كبيراً، ومن المقدر أن هذا القطاع سيصل في مرحلة التوازن في حجم العمالة المطلوبة خلال ثلاث أو أربع سنوات، فبدلاً من 1،4 مليون قوة عمل في هذا القطاع حالياً يمكن أن نصل إلى 1،2 مليون لاحقاً.

إعادة هيكلة المؤسسات ضرورية جداً وهي قد ترفع حجم البطالة مؤقتاً ولكن مع نمو الاقتصاد نتيجة هذه الهيكلة فمن المنطقي أن يزيد استقطاب عمالة جديدة وماهرة ومثل هذه النظرية الاقتصادية أثبتت فعاليتها في الكثير من الدول. ■

يارا عشي


جانب من أحد اجتماعات مجلس الحكم المؤقت


بول بريمر

قانون "أميركي" للاستثمار في العراق

مجلس الحكم اعترض... ثم وافق

أصبح في العراق اليوم قانون استثمار يعدّ الأكثر ليبرالية في المنطقة. والقانون الجديد الذي أعلنه **بول بريمر** مسؤول الادارة المدنية الشهر الماضي أثار جدلاً واسعاً في أوساط العراقيين عموماً ورجال الأعمال خصوصاً حتى أن مجلس الحكم حاول امتصاص الصدمة بإعلان قال فيه أن هذا القانون ليس نهائياً. لكن سرعان ما تراجع المجلس المذكور واعترف بأنه اطلع على القانون الذي أعدّه مستشارون اقتصاديون أميركيون.. وصادق عليه.

والقانون المذكور يفتح الباب أمام الإستثمار الأجنبي بنسبة 100 في المئة (باستثناء قطاع النفط)، الأمر الذي أثار حفيظة مجموعة من رجال الأعمال العراقيين الذين كان لسان حالهم: "أن القطاع الخاص العراقي الوليد والصغير الحجم سيدفع الثمن غالياً لأن الإنفتاح لم يكن تدريجياً". وطالب بعض هؤلاء **بريمر** بالإنفتاح خطوة خطوة وطلبوا منه أن تتم معاملة الاستثمار الأجنبي في العراق كما هي الحال في دول مجلس التعاون الخليجي حيث لا يتعدى نسبة 49 في المئة. إلا ان هذه المطالب ذهبت أدراج الرياح وأقرّ القانون على نحو يمكن الدفاع عنه من قبل مجلس الحكم و**بول بريمر** كالآتي:

- سيكون العراق نموذجاً عربياً في الإنفتاح الاقتصادي كما السياسي.
- يجب الإسراع في جلب الإستثمارات الأجنبية لأن فقدان السيولة المحلية سيقف عائقاً أمام التنمية المطلوبة.
- يجب الإسراع في خلق وظائف جديدة لأن البلاد تعاني من بطالة نسبتها 60 في المئة.
- لا يمكن للقطاع الخاص العراقي التشكّل على قاعدة سليمة إلا إذا واجه المستثمر الأجنبي على أرضه.
- فتح القطاع المصرفي على سبيل المثال لا الحصر أمام المستثمر الأجنبي ضرورة ملحّة في ظلّ عدم وجود خبرات محلية كافية لتطوير قطاع ستقوم عليه عملية التمويل الهائلة المطلوبة في ورشة الإعمار.
- إذا كان النفط ثروة العراقيين التي لطالما دار جدل حول الأطماع فيها، فإن القانون استثناه من هذا الإنفتاح لقطع الطريق على كل الأقاويل التي اتهمت الأميركيين بوضع اليد على ثروة البلد.

.. إذاً على العراقيين التأقلم مع واقع استثماري جديد، وانتهت المرحلة التي دامت أكثر من 30 سنة كانت فيها "بروباغندا" السلطة تلعن الإمبريالية


وزارة المالية العراقية بحراسة أميركية

والإستعمار الاقتصادي.

وتسمح الإصلاحات بمعاملة الشركات الأجنبية على قدم المساواة مع الشركات المحلية كما تسمح بدخول المصارف الدولية على شكل فروع أو مكاتب تمثيلية أو من خلال مشاريع مشتركة مع مصارف محلية. كما يسمح لستة مصارف أجنبية امتلاك مصارف محلية بنسبة 100 في المئة في غضون السنوات الخمس المقبلة. وبعد هذه الفترة لن يكون هناك أي تحديد لمساهمة المصارف الأجنبية.

وتسمح أيضاً بتملّك عدد غير محدّد من المصارف الأجنبية بنسبة تصل إلى 50 في المئة من المصارف المحلية.

وفي مجال التعرفات الجمركية يفرض رسم سمّي "رسم إعادة الاعمار" بنسبة 5 في المئة على كل الواردات باستثناء سلع الغذاء والدواء والملابس والكتب.

وعلى الصعيد الضريبي ستُفرض ضريبة نسبتها 15 في المئة كحدّ أقصى على الدخل الفردي ودخل الشركات اعتباراً من كانون الثاني/يناير 2004.

وسوف لن يكون هناك أي لجنة لفحص العروض، الأمر الذي يعني أن باب الإستثمار الأجنبي سيكون من دون قيود ولن يكون تحت رحمة لجنة من هنا ومكتب من هناك ما سيزيد جاذبية الاستثمار من قبل الأجانب.

وعلى صعيد العقار، لن يُسمح للمستثمرين الأجانب بالتملّك لكن سيُسمح لهم بالاستئجار 40 عاماً.

دينار جديد

وتبدأ خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر الجاري أكبر عملية تبديل للعملة منذ الحرب العالمية الثانية. إنه دينار صدام الذي سيختفي من العراق. وأُطلق عليه ذلك الاسم لأنه يحمل صورة الرئيس العراقي المخلوع **صدام حسين**. وأكّدت الإدارة الأميركية في العراق أن العملة الجديدة ستكون شبيهة بالدينار السويسري القديم، المتداول منذ سنوات عدة في شمال العراق التي يسيطر عليها الأكراد. وسيكون الدينار الجديد مساوياً في القيمة للدينار القديم، في حين سيكون سعر مبادلته بالدينار السويسري الواحد 150 ديناراً جديداً. وسيكون أمام العراقيين 3 أشهر لمبادلة ما بحوزتهم من أوراق نقدية. وسيعوم الدينار الجديد في أسواق النقد الخارجية. ويذكر أن الإدارة الأميركية في العراق وضعت قانوناً خاصاً للبنك المركزي منحته فيه استقلالية وعيّنت على رأسه سنان الشبيبي.■

مدير العلاقات الخارجية في وزارة التجارة العراقية فخري رشان:

ندرس المرحلة الانتقالية للتحوّل الاقتصادي

قبل نهاية العام الجاري، ينتهي مفعول اتفاقية النفط مقابل الغذاء التي عوّل عليها العراق كثيراً طوال السنوات الثماني الماضية لإمداد شعبه بالمواد التموينية الأساسية، وبموجب قرار مجلس الأمن الأخير الرقم 1483 يجد العراقيون أنفسهم أمام أول وأكبر تحدّ من نوعه يتمثل في سلة تموينية فارغة يتعين على أصحاب القرار إيجاد البدائل لملئها وإلاّ ستبدأ الآثار السلبية بالانعكاس على الوضعين الاجتماعي والأمني، الأمر الذي ينذر بتدهور أوسع للأوضاع.
لتسليط الضوء على هذا الموضوع ومعرفة البدائل والأوراق التي بحوزة المسؤولين في الحكومة العراقية الانتقالية، التقت "الاقتصاد والأعمال" مدير العلاقات الخارجية في وزارة التجارة العراقية فخري رشان. هنا الحوار:

□ هل سيكون هناك تمديد إضافي لاتفاقية النفط مقابل الغذاء؟ أو ثمة إطار جديد يجري العمل عليه في هذا الصدد؟

□ في 21 تشرين الثاني/نوفمبر 2003 سينتهي العمل ببرنامج النفط مقابل الغذاء تنفيذاً للقرار الأخير لمجلس الأمن 1483. ولن يكون هناك تجديد لهذا الاتفاق ولكن العمل قائم على قدم وساق مع المنظمة الدولية لتنفيذ العقود الواردة في إطار مذكرة التفاهم والمتعلقة بكافة القطاعات الاقتصادية الموجودة في العراق وبالذات قطاع الغذاء ومستلزماته لأن السياسة الحالية تهدف للاستمرار في توزيع الغذاء لكافة أنحاء القطر ليس لغاية نهاية الاتفاق وإنما لغاية نهاية العام 2004.

وفي حالة الانتهاء من الاتفاق ستأخذ وزارة التجارة على عاتقها عملية توزيع الغذاء. ونعمل حالياً بالتنسيق الكامل مع منظمة الغذاء العالمية وسلطة التحالف المؤقتة في العراق (CPA) لإطالة عمر السلّة التموينية التي تعتبر إحدى المقومات الأساسية لاستقرار الأمن في العراق.

سوق مفتوحة

□ يعتمد العراق منذ سنوات نظام سلّة الغذاء للاحتياجات التموينية، ماذا بقي من هذا النظام؟ وما هي توجّهات الوزارة في هذا النطاق؟

□ لا تزال عملية توزيع الغذاء بموجب السلة التموينية مستمرة، وتسير بشكل جيد بتنسيق متكامل مع الجهات المعنية وقد استأنفنا عملية التوزيع فور انتهاء الحرب مباشرة ابتداءً من شهر حزيران/يونيو الماضي، وسنستمر في توزيعها حتى نهاية السنة الحالية، ومن المتوقع أن تستمر حتى نهاية 2004.

سلّة الغذاء مستمرة حتى نهاية 2004

□ أعطى العراق قبل الحرب أولوية واضحة للتجارة البينية العربية ولو ضمنياً، لاسيما بالنسبة الى المواد الغذائية. كيف يبدو واقع التبادل التجاري العربي مع العراق؟

□ ..بدأ العراق سياسة اقتصادية جديدة تقوم على مبدأ الانفتاح الاقتصادي أو ما يسمى بالسوق الحرة. وفي ضوء هذه السياسة سيتم تحرير السوق كلياً من التبعات التفضيلية السابقة، وسيتم فتح السوق العراقية اقتصادياً ليس على الدول العربية فحسب وإنما على كافة دول العالم، خصوصاً وإن العراق بحاجة ماسة لإعادة إعمار شاملة وتطوير علمي شامل لبنيته التحتية.

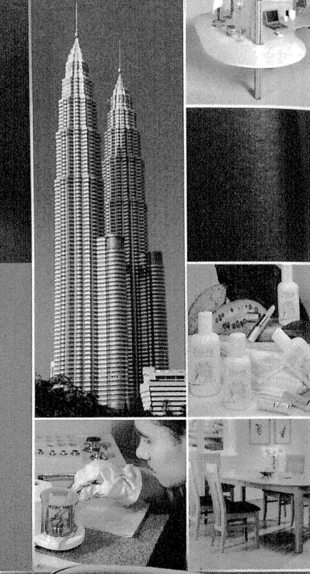
□ ما هو تقييمكم لحجم التجارة الراهنة، وهل ثمة عراقيل أو معوقات تحول دون انسياب المستوردات إلى العراق؟

□ انطلاقاً من سياسة العراق الحالية لاعتماد اقتصاد السوق المفتوحة وفتحها على الأسواق العربية والعالمية، لا يوجد عراقيل بالمعنى المجازي من شأنها أن تعترض انسياب المستوردات الى العراق، وقد تم الاتفاق مع السلطة المؤقتة للتحالف



معرض المنتجات الماليزية

إن مركز التجارة الماليزي (MTC) الذي يقع بالقرب من مركز الشرق التجاري الرئيسي في دبي هو أول مركز يعرض السلع الماليزية في غرب آسيا، وهو المنبع الأصيل الذي يعبر عن جودة السلع عندما يكتب عليها "صنع في ماليزيا" من المنتجات أو الخدمات في الشرق الأوسط



معروضات MTC

- أحدث المعلومات عن الصناعات والخدمات الماليزية.
- فرصة لرؤية وتقصي المعلومات عن البضائع الماليزية المتوفرة لأغراض التصدير، مثل: المواد الكهربائية، والإلكترونيات، ومواد البناء، والأثاث، ومواد أخرى.
- ويقدم فرصة لبناء علاقات تجارية مع المصدرين الماليزيين.

وبالإضافة إلى ذلك تقام مناسبات خاصة مثل افتتاح صناعات جديدة، متخصصة، وعروض وتشجيعات لمنتجات متنوعة، وبأسلوب دوري في MTC والذي يرحب بالجميع. اتصل بنا أو زرنا لمزيد من المعلومات.



عندما تكون في دبي زر المركز التجاري الماليزي.

MATRADE

١-٣و٦-١٠، الطابق الأرضي والميزانين، بناية السفينة، شارع زعبيل، دبي، الإمارات العربية المتحدة.
هاتف: ٣٨/٥٥٢٨ ٣٣٥-٤-٩٧١. فاكس ٢٢٢٠ ٣٣٥-٤-٩٧١. البريد الإلكتروني: tcdubai@emirates.net.ae

لفتح ابواب الاستيراد والتصدير الى السوق العراقية. وبهذا الخصوص، أصدرت قوات التحالف قراراً يعفي كافة السلع الواردة الى العراق من الرسوم الجمركية ابتداءً من نهاية الحرب ولغاية نهاية العام الحالي. وهذا يعتبر خطوة متقدمة لاعادة النظر في التعرفة الجمركية باتجاه تحقيق نمو واستقرار اقتصاديين.

□ **هل من تحفظات على حركة التجارة الراهنة من وإلى العراق؟**

□ تشهد حركة التجارة من وإلى السوق العراقية نشاطاً كبيراً، استيراداً وتصديراً، ولكنها بحاجة لعملية تنظيم ومراقبة لحماية المستهلك من جهة وضمان الجودة والنوعية من جهة ثانية. وهذا ما نسعى لتحقيقه من خلال إعادة تنظيم النقاط الجمركية على البوابات الحدودية ومن خلال تنظيم متطلبات الاستيراد والتصدير سواء من قبل وزارة التجارة أو من قبل الجهات المختصة ذات العلاقة بالاستيراد.

لكن المشكلة الرئيسية التي نعاني منها هي نوعية المواد المستوردة ونحن بصدد السيطرة على نوعية هذه المواد وخصوصاً المواد الغذائية منها. ولهذا السبب نجري حالياً مباحثات مع الشركات الفاحصة للقيام بمهمة فحص المواد قبل توريدها إلى العراق ولضمانة سلامة المواد وصلاحيتها للاستهلاك البشري في العراق.

□ **ما هي البضائع التي تم استثناؤها من الاستيراد؟**

□ البضائع المستثناة هي المواد الغذائية الواردة الى العراق بموجب مذكرة التفاهم وكذلك السيارات والمواد الإنشائية والنحاس. أمّا بالنسبة للمواد التي لا يحق للعراق استيرادها إلاّ بموجب قرار بإجازة السلع فهي السيارات الخصوصية.

نتشاور مع الأردن ومصر ودبي للاستفادة من تجاربهم في عملية التحوّل

تشكيل الحكومة خطوة على طريق توفير الاستقرار

عملية التحوّل

□ **ما هو تصوّركم لكيفية انتقال العراق من حال التجارة المقيدة الى حال التجارة الحرة؟**

□ بدأنا نناقش عملية التحوّل الاقتصادي والسياسات الاقتصادية الواجب اعتمادها للمرحلة الانتقالية التي يمر بها الاقتصاد العراقي وناقشنا بالتفصيل السياسات الاستثمارية وإمكانية فتحه أمام الاستثمار الأجنبي ونتوقع أن يصدر قريباً بيان أو قرار يتعلق بالاستثمار الأجنبي في العراق وبموجبه سيتم فتح الباب للشركات العربية والشركات الأجنبية الراغبة بالاستثمار في العراق، ما سيسهم في تحقيق تنمية اقتصادية عن طريق نقل التكنولوجيا وإيجاد فرص عمل خصوصاً وأن مستوى البطالة تدهور كثيراً بعد الحرب مقارنة بالسابق.

ونعمل حالياً عن كثب مع بعض الدول العربية وخصوصاً تلك التي مرت بتجربة التحوّل الاقتصادي مثل الأردن ومصر ودبي للاستفادة من تجربتها في هذا المضمار وتجنّب الأخطاء التي وقعت ضمن مسيرة التحوّل الاقتصادي في هذه الدول وخصوصاً على مستوى الاستثمار والخصخصة.

ونحن على اتصال ومعرفة بما تم في هذه الدول بغرض الاستفادة من تجاربها وتجاوز المشاكل التي عانت منها أو قد تعاني منها واختصار الطريق أمام تجربتنا الانتقالية التي نمرّ بها ضمن التحوّل الاقتصادي من اقتصاد كان مسيطراً عليه ويدار بشكل مركزي بحت إلى اقتصاد حر.

□ **هل تمارس وزارة التجارة دورها الطبيعي في مراقبة النوعية وضبط الأسعار؟ وهل لدى الوزارة الأجهزة اللازمة لذلك؟**

□ بالتأكيد.. فهي تمتلك مديرية عامة للرقابة مقرها بغداد تقوم، ومن خلال أجهزتها المنتشرة في كافة المحافظات العراقية بمتابعة السوق ومراقبة الوكلاء الذين يقومون بتوزيع المواد الغذائية للمواطنين في إطار برنامج النفط مقابل الغذاء والسلّة التموينية التي يتم توزيعها شهرياً ومحاولة السيطرة على عملية التوزيع بشكل منتظم ليصل للمواطنين المواد التي تقوم وزارة التجارة بتوزيعها والتي تتمتّع بمستوى جيد من حيث النوعية.

□ **هل تعتقدون أنّ العراق وبعد تشكيل الحكومة، قد دخل مرحلة جديدة؟ وما هي أولوياتكم للمرحلة المقبلة؟**

□ قطعاً إن تشكيل الحكومة سيساهم بشكل كبير جداً في معالجة الكثير من المشاكل التي عانينا منها خلال الأشهر الماضية وهذا سيساهم أيضاً في تعزيز البناء الاقتصادي والتجاري في العراق. فتشكيل الحكومة يعتبر جزءاً من عملية إعادة الأمور إلى نصابها ومجراها الطبيعي.

ويأتي في مقدمة الأولويات الملقاة على عاتق الحكومة مسألة تحقيق الأمن وهي مسألة مهمة تقوم سلطة التحالف المؤقتة بالتعاون الوثيق مع المجلس الحاكم مجلس الحكم في العراق بمعالجتها في اقرب فرص ممكنة. وسيساهم التشكيل الوزاري الجديد في هذه المسألة وبشكل كبير بما يعيد الأمور إلى طبيعتها وإلى وضعها الطبيعي حتى نستطيع ان نستمر في عملية النمو والتنمية الاقتصادية في العراق. وكما هو معلوم لدى الجميع بأن موضوع الاستثمار في أي مكان في العالم يحتاج إلى وضع أمني مستقر وهي مسألة محسومة وقريبة المنال. ■

أمجد بكر – الاقتصاد والأعمال



البحرين: مشاريع استثمارية بأكثر من ملياري دولار

- مرفأ البحرين المالي ينطلق بعد عامين ومشروع جزر أمواج العام المقبل

أظهر التقرير السنوي لمؤسسة نقد البحرين للعام 2002 ارتفاع عدد المصارف والمؤسسات المالية وشركات التأمين المرخّص لها حتى نهاية العام الماضي، حيث بلغت نحو 340 مؤسسة منها 33 ترخيصاً جديداً لمصارف تجارية واستثمارية ومكاتب تمثيل واستشارات استثمارية وشركات تأمين. كما تم الترخيص لـ 139 صندوقاً استثمارياً جديداً، ما رفع عددها الى 1377 صندوقاً تدار من قبل 43 مؤسسة مالية. وذكر التقرير أنّ الميزانية الموحّدة للمصارف التجارية في البحرين للعام 2002 ارتفعت إلى 4 مليارات و21 مليون دينار بحريني.

تبيّن هذه الارقام بالطبع التقدم في اداء القطاع الاقتصادي في المملكة والتقدم في الموقع المالي والمصرفي بالتحديد. وعلى مسافة ليست بعيدة تجري الاعمال على قدم وساق في مشروع أطلق عليه اسم مرفأ البحرين المالي كوجه مكمّل وداعم لهذا التقدم.

مركز مالي متطور

يحتل المشروع موقعاً مهماً على كورنيش المنامة ويقع مقابل سوق المنامة والحي التجاري الحيوي في البلاد، وسيقام على مساحة قدرها 38 هكتاراً وبكلفة اجمالية تقدّر بنحو 1،3 مليار دولار، وتتوزع هيكلية المشروع ما بين شقق سكنية، مكاتب، مرفأ للسفن، ميناء لليخوت والقوارب ومحلات تجارية اضافة الى فندق ودار للعروض. وقد انشأت لذلك شركة مرفأ البحرين المالي القابضة وتملك الدولة فيها نسبة 40 في المئة.

يقسّم المشروع الى 26 جزءاً ستجري الاعمال في الواحد تلو الآخر بحيث تكون المدة المحددة لانجاز المشروع ككل في العام 2009 وتلك المحددة لانجاز الجزء الاول منه بعد نحو العامين. فقد انجزت عملية الردم والحفر في الجزء الاول في انتظار تلزيمه، وهو بكلفة 260 مليون دولار، ويضم برجين بارتفاع يزيد على 47 طابقاً والمجمّع المالي وبيت المرفأ. وبذلك يقول المدير التنفيذي للتسويق في المشروع **محمود جناحي**: "نضمن انطلاق العمل في المرفأ قبل المدة المحددة لنهايته". ويوضح انه تم مزج الجانبين السكني والتجاري أو العملي في كل الأجزاء لضمان حياة متكاملة دائمة في الليل والنهار، فسيقسّم البرجان إلى مكاتب عمل وشقق سكنية كاملة التجهيزات.

وأعلن المرفأ عن أسماء بعض المؤسسات التي أبدت اهتمامها للانتقال إليه، وهي بيت التمويل الخليجي وشركة سوليدريتي للتأمين وسوق البحرين للأوراق المالية. كما أعلن عن انشاء محطة تلفزيونية اقتصادية برأس مال يبلغ 50 مليون دولار لتكون بذلك اول محطة تلفزيونية خاصة تنشأ في البحرين لتليها في ما بعد قنوات متخصصة اخرى، إضافة الى محطة اف-ام ومطبوعات اقتصادية تهتم بقضايا المال والأعمال.

ويؤكّد **جناحي** وجود اقبال كبير للإستثمار في المرفأ عن طريق الشراء او الايجار الذي يؤدي الى التملّك. ويقول أنّ المشروع يسعى الى جذب الشركات للدخول الى البحرين من جهة وللإبقاء على تلك المتواجدة فيه من جهة ثانية. ويعتبر أنّ وجود مركز مالي متخصص يؤمّن بيئة مساعدة للشركات والمستثمرين وهو ما تفتقده البحرين اليوم.

وإذ يعترف الجناحي بوجود بطء او مسار هادئ تسلكه البحرين في مشاريعها، يؤكد أن ثقة القطاع المالي بالجزيرة عالية جداً وهذا ما يعزز موقعها، اضافة الى وجود تشريعات وقوانين واضحة لا تفرض قيوداً على تحويل العملات أو حركة رؤوس الأموال، كما لا تفرض ضرائب على ارباح الشركات او مداخيل الأفراد، هذا الى جانب تطبيق قانون مكافحة غسل الأموال، وجميعها يقول **جناحي** ميزات تكفل للبحرين مكانة اقتصادية مهمة تضعها خارج هامش التنافس مع دول الجوار من حيث وضوح التشريعات والشفافية التي تحرص عليها الحكومة في الاعلان عن ميزانيتها وعن مختلف الاجراءات التي تتم داخل البلد مما يعطي الثقة للمستثمر. وفي هذا الاطار يقول **جناحي**: سيكون مرفأ البحرين المالي بمثابة منطقة خاصة ستراتيجية تعتمد تشريعات متقدمة أو متطورة خاصة بها تتماشى مع البيئة المتخصصة التي يسعى لتوفيرها بدعم من الحكومة والمسؤولين.

جزر أمواج

وفي مقابل مرفأ البحرين المالي، الاعمال جارية على الساحل الشمالي لمملكة البحرين في مشروع يحمل اسم "جزر أمواج" وبطاقة تعريفه: منتجع سياحي على جزر اصطناعية في قلب الخليج العربي.

"أمواج" اسم بات معروفاً في الاوساط البحرينية فالعمل فيه شارف على نهايته المحددة في نهاية العام المقبل على أبعد تقدير. ومن الملاحظ أن "أمواج" يقدم جديداً للجزيرة، التي، وإن تواجد فيها عدد من الفنادق، الا انها تفتقر إلى منتجعات حقيقية. والمشروع يشكل مؤشراً حيوياً على الحركة السياحية والاستثمارية في البحرين. وهما محوران تشدد الحكومة على اهميتهما في تحريك الاقتصاد وتعزيز دور ومركز البحرين في المنطقة، فما هو فعلاً مشروع جزر أمواج؟

جزر في قلب جزيرة

يقوم المشروع على 4 جزر اصطناعية تبعد نحو 2 كلم عن الشاطىء إضافة الى جزيرتين أخريين واحدة أطلق عليها اسم جزيرة الترفيه لتكون المنفّذ الأكبر لهذا المنتجع على شتى أنواع النشاطات كنادي الغولف وميدان سباق الخيل ومدينة ملاهي، وغيرها. وترتبط هذه

الجزر بالجزيرة الام (البحرين) عن طريق جسر مائي وببعضها البعض عبر سلسلة من الجسور. وقد راعى تصميم المشروع ايجاد بحيرة داخل مجموعة الجزر للبقاء في قلب البحر والسماح بالاطلال على المياه من مختلف الجهات؛ وإضافة الى ذلك هناك جزيرة "المدينة العائمة" التي صُممت لتكون اشبه بفينيسيا تجمع شوارعها اقنية مائية وتتوحد وسائل النقل فيها بالقوارب الصغيرة فقط.

مشروع "أمواج" الذي يقوم به القطاع الخاص تقدّر تكلفته بنحو مليار دولار، وقسّم فيه العمل إلى ثلاث مراحل: الاولى اعمال الحفر والردم التي أنجزت. والثانية يجري فيها إرساء البنية التحتية الاساسية للمشروع من طرقات ومياه وكهرباء والتي حددت مدة انتهائها في نهاية العام المقبل. في هذه الاثناء تكون المرحلة الثالثة وهي مرحلة البناء الفعلي قد بدأت. ويذكر أنّ المشروع يقسّم في هذه المرحلة الى اوجه عدة فهناك امكانية شراء الارض والبناء عليها حسب الرغبة وهناك امكانية شراء فلل حيث لحظ المشروع بناء 1300 فيللا وهناك ايضاً امكانية الشراء في المجمعات السكنية التي صُممت بطريقة تكون فيها شبه مستقلة داخل المجموعة لديها مرافقها الخاصة، هذا الى جانب الشقق السكنية. ويوضح مدير المشروع **كريم شمّا** أنّ نحو 60 في المئة من الاراضي المحددة للبيع قد تم بيعها بالفعل وأن معظم المواقع الاساسية في المشروع وخصوصاً تلك الواقعة على شاطئ البحر قد بيعت أيضاً. وتحدّث عن طلب كبير على الشراء في المدينة العائمة التي التزمت الاعمال فيها شركة أخرى وقد بدأ بعض هؤلاء بأعمال البناء داخل حصصهم. ولكن ليس هذا كل المشروع، فهناك المباني والمجمّعات التجارية التي تراوح بين 8 الى 20 طابقاً إضافة الى فندقي 5 نجوم بيع أحدهما وفندقي 4 نجوم و7 فنادق صغيرة.

صحيح أنّ الطابع السكني يطغى على التجاري في "جزر أمواج" ألا أن شمّا يؤكد انه تم بيع أو استثمار نحو 66 في المئة من كل قطاع. ويفنّد عدداً من المزايا التنافسية التي يتمتع بها المشروع منطلقاً من موقع البحرين الحيوي في منطقة الخليج العربي وسهولة الانتقال منها وإليها من الدول المجاورة، اضافة الى موقع المشروع القريب من وسط العاصمة حيث تتركز كل الاعمال وقربه من المطار أيضاً. ومن هذا المنطلق يذهب شمّا إلى اعتبار المنطقة التجارية داخل المشروع نقطة جذب بحدّ ذاتها للشركات ورجال الاعمال. وتبيّن المعطيات الاولية المتوفّرة عن المشروع بأنّ نحو 85 في المئة ممن توجّهوا نحو "جزر أمواج" هم من المواطنين البحرينيين ويرجع شمّا السبب في هذا الاقبال الى أنّ المشروع يقدم وحدات سكنية مع منفذ خاص على البحر وهو ما ليس متوفّراً في البحرين للعدد الاكبر من السكان، اضافة الى انه يقدم مجموعة خيارات أمام المشتري تناسب ميزانيته.

قد تكون المشاريع أو المبادرات التي تنطلق في البحرين لا تسير على خطى مثيلاتها في الدول الاخرى، لكن المعنيين يفضلون القول ان الاساس موجود وأنهم يعملون على أرضية صلبة محمية مما قد تحمله معها رياح الغد. ■

القمة السعودية - الروسية نقلة نوعية

إنعقدت أوائل شهر أيلول/سبتمبر الماضي القمة السعودية الروسية التي جمعت في موسكو ولي العهد السعودي الأمير **عبد الله بن عبد العزيز** والرئيس الروسي **فلاديمير بوتين**.

وزيارة الأمير عبد الله إلى موسكو– وهي الأولى لزعيم سعودي– على رأس وفد كبير ورفيع المستوى، والتي مهد لها بنجاح وزير النفط والثروة المعدنية السعودي **علي النعيمي**، حظيت باهتمام إعلامي واسع، وبمتابعة ديبلوماسية لافتة على المستويين العربي والدولي. ولقد كان ثمة اجماع على وصف القمة السعودية الروسية بأنها تاريخية، وبأنها نقلة نوعية ، ليس في تاريخ العلاقة بين البلدين وحسب، بل في علاقات السعودية مع الخارج. كما كان هناك شبه إجماع على أن نتائج القمة لن تقتصر على البلدين، بل تتعداهما إلى الساحتين الإقليمية والدولية.

والواقع أن هذه القمة التاريخية والتي جاءت في توقيت دقيق، يمكن أن تقرأ من خلال أوجه سعودية عدة لعلّ أهمها الآتي:

1 – أنها تشكل نهجاً جديداً في العلاقات الديبلوماسية مع روسيا، يرتكز إلى الانفتاح وإلى إعادة صوغ العلاقات في ضوء المتغيرات المستجدة إقليمياً ودولياً. فالمعطيات الراهنة لم تعد تشكل مبرراً للمقاطعة التي قامت بين البلدين على امتداد ثلاثة عقود، بل للعلاقة الباردة المعلنة حيناً والمضمرة في معظم الأحيان. ولذا، جاءت مبادرة الأمير عبد الله على قدر كبير من الحكمة والجرأة في آن، في مسعى لكسر حدة إيديولوجيات كانت ذات ضغوطات على الصعيدين الداخلي والخارجي. والواقع إن بناء علاقات جديدة بين البلدين كان يمكن أن يتم منذ أوائل التسعينات وبعد انهيار الاتحاد السوفياتي السابق، غير أن التطورات التي حصلت في أفغانستان في ما بعد أقامت جداراً من الجليد. إلا أن أحداث 11 أيلول/سبتمبر وتداعياتها حتى حرب العراق ساهمت في إذابة الجليد ووفرت أمام الجانبين مستجدات تصلح لأن تكون نواة لإعادة صوغ علاقات جديدة بين البلدين.



2 – أن المبادرة السعودية باتجاه روسيا جاءت في إطار توجه عام لدى المملكة يقوم على التنويع الديبلوماسي وصولاً إلى إقامة توازن سياسي مرتكز إلى فهم حقيقي للمصالح، ما يحول دون نشوء نوع من الحلقات المقفلة، بل على العكس، يوفر للديبلوماسية السعودية هامشاً أوسع من المرونة والتحرك.

3 – إلى ذلك، ثمة أوجه اقتصادية للقمة السعودية الروسية لا تقل أهمية ويمكن إيجازها في أمرين أساسيين:

الأمر الأول يتمثل في المصالح النفطية المشتركة بين البلدين لكونهما أكبر منتجين للنفط. فإذا كانت المملكة تُعد اللاعب الأساسي والأكثر تأثيراً ضمن منظمة الدول المصدرة للنفط "أوبك" فإن روسيا تعتبر أكثر اللاعبين تأثيراً خارج المنظمة. من هنا، جاء تتويج القمة بالتوقيع على اتفاقية تعاون في مجالي النفط والغاز. ومما لا شك فيه أن مصلحة البلدين على المستوى النفطي تكمن في الاحتفاظ باحتياطات نفطية ستراتيجية من خلال توافق على سياسة مناسبة على صعيدي الإنتاج والتسعير. ولذا فإن القمة السعودية الروسية تكمن في المجال النفطي وفي التوصل إلى اتفاق حول الحدود الدنيا للقواسم المشتركة بين البلدين.

القمّة تخلق مناخاً مؤاتياً للتعاون الإقتصادي والنفطي

واستطراداً للتعاون بين البلدين في مجال السياسة النفطية، فإن العلاقات الجديدة تسمح بتطوير التعاون في مجال نقل وتبادل التقنيات والخبرات المتعلقة بأنشطة التنقيب والاستخراج والتكرير.

أما الأمر الثاني على المستوى الاقتصادي، فيتمثل في إمكانيات تعزيز العلاقات الاقتصادية بين البلدين سواء على الصعيد الاستثماري أو على صعيد التبادل التجاري. فالمبادلات التجارية بين البلدين لا تزال محدودة ولا تتجاوز الـ 160 مليون دولار، وثمة إمكانيات متاحة لتعزيز التبادل التجاري بالاتجاهين.

إلى ذلك، فإن القمة السعودية الروسية من شأنها أن توفر مناخاً مشجعاً لقيام تعاون أوثق بين رجال الأعمال في كل من البلدين، الأمر الذي يخلق الفرص لإقامة مشاريع مشتركة سواء في المملكة أم في روسيا.

وخلاصة القول أن القمة الثنائية بين أكبر منتجين للنفط تصب في صميم مجموعة من المصالح المشتركة بين البلدين، وهي مصالح، في حال أمكن التوصل إلى صيغ لها، ستكون لها نتائج اقتصادية وسياسية. ■

الدورة الـ 72
للمجلس الاقتصادي الاجتماعي
الانضمام لمنطقة التجارة



من اليسار: عمرو موسى، وزير المالية الكويتي محمود عبد الخالق النوري والوزير البحريني عبد الله سيف

عقد المجلس الاقتصادي والاجتماعي التابع لجامعة الدول العربية دورته الـ 72 في مقر الجامعة في القاهرة. وقد انعقد المجلس على المستوى الوزاري وبحضور معظم وزراء الاقتصاد والتجارة العرب.

وكان الاجتماع مقرّراً أن يكون برئاسة ليبيا إلّا أنّ مقاطعتها للاجتماع جعلت الرئاسة، ووفقاً للنظام، تؤول إلى لبنان حيث افتتح الاجتماع وزير الاقتصاد والتجارة **مروان حماده** الذي لفت إلى أهمية تكاتف الدول العربية في هذه المرحلة المهمة التي شهدت تحدّيات جسام، أبرزها طروحات التعاون الإقليمي في منطقة الشرق الأوسط، ما يشكّل حافزاً لمعالجة كل المعوّقات التي لا تزال تحول دون التطبيق الكامل لمنطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى.

وقد خلص المجتمعون إلى إصدار القرارات التي كانت مدرجة في جدول الأعمال لعلّ أبرزها دعم القطاع الاقتصادي في الأمانة العامة، ومنحه أولوية لتمكينه من القيام بالمهمات الكبيرة المكلّف بها.

ويأتي ذلك استجابة للأولوية التي أعطاها أمين عام جامعة الدول العربية للشأنين الاقتصادي والاجتماعي، وللحرص الذي أبداه حيال تعزيز آليات العمل الاقتصادي ضمن الجامعة.

وعلى صعيد تحرير تجارة الخدمات بين الدول العربية، تمّ إقرار الأحكام العامة للاتفاق العربي لتحرير التجارة بالخدمات، وعُقد اجتماع للخبراء من الدول العربية في بيروت في الأسبوع الأول من شهر كانون الأول/ديسمبر المقبل لاستكمال أعمالهم في ما يتعلّق بالاتفاق والخطوط التوجيهية لجدولة الالتزامات المحدّدة والأفقية، والمبادئ التوجيهية للمفاوضات، وتوجيه شكر إلى لبنان على استضافته هذا الاجتماع.

وعلى صعيد تطوير المجلس، تقرّر تكليف الشركة الاستشارية **بوزالن هاميلتون**، تنفيذ الدراسة الخاصة بتطوير المجلس.

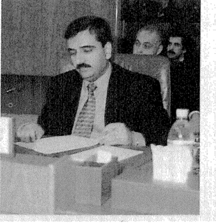
وفي البند المتعلّق بمحور أعمال الدورة، وهو منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى، قرّر المجلس الطلب من الدول التي لم توفق العمل بالاستثناءات، وقف العمل بها تنفيذاً لقرار المجلس الاقتصادي والاجتماعي، وتزويد الأمانة العامة بالتعليمات التي تصدر في هذا الشأن، مع التزام قرار مجلس الجامعة على مستوى القمة.

وتقرّرت دعوة اللجنة الفنية لقواعد المنشأ، إلى عقد اجتماع في أقرب وقت ممكن (قبل نهاية العام الجاري) لاستكمال البحث في مشروع قواعد المنشأ التفصيلية للسلع العربية، في ضوء التقرير الذي أعدّه خبراء منظمة الجمارك العالمية حولها، وأن يتمّ التنسيق في التحضير للاجتماع مع المنظمة العربية للتنمية الصناعية والتعدين والمنظمة العربية للتنمية الزراعية.

كذلك أكّد المجلس قراره المتخذ في شأن إلغاء المصادقة على شهادات المنشأ من السفارات والقنصليات العربية، وإلغاء



الوزير مروان حماده



الوزير الأردني محمد أبو حمور

المصادقة على الفواتير والوثائق والمستندات المصاحبة لشهادات المنشأ من السفارات والقنصليات.

ودعا المجلس الدول التي تنضمّ إلى منطقة التجارة الحرّة العربية الكبرى، للإسراع في استكمال إجراءات انضمامها لتشمل المنطقة وكل الدول الأعضاء في الجامعة العربية. أما الدول التي لم تنضم إلى المجلس فهي: الجزائر، جيبوتي، الصومال، جمهورية القمر المتحدة وموريتانيا.

وطلب المجلس من الدول الأعضاء التي لم تودع الأمانة العامة التعليمات الصادرة إلى دفاترها الجمركية بتطبيق الخفض التدريجي من الرسوم الجمركية والرسوم والضرائب ذات الأثر المماثل.

وكان لبنان قد أبلغ الأمانة العامة نسب الخفض على السلع التي لن تصل العام 2004 إلى نسبة 80 في المئة، و100 في المئة العام 2005، حيث أصدر وزير الاقتصاد والتجارة مروان حماده قراراً في هذا الشأن، تمّ إبلاغه إلى الأمانة العامة.

وقرّر المجلس أيضاً اعتماد الروزنامة الزراعية العربية المشتركة للعام 2004، وطلب من الأمانة العامة الإسراع في استكمال زيارات فرق العمل الميدانية إلى المنافذ الجمركية العربية، وتصميم التقارير القطرية بعد تلقي ملاحظات الدول المعنية، وأن تعدّ الأمانة العامة جدولاً يتضمّن القيود غير الجمركية المطبّقة في كل دولة مع ملاحظاتها حول القيد وتعميمه على الدول العربية.

وعلى صعيد مشروع الاتحاد الجمركي العربي، أكد المجلس تفعيل لجنة الاتحاد من خلال مشاركة خبراء في المجالات الاقتصادية، إضافة إلى خبراء الجمارك، وأن تبدأ اللجنة إعداد الدراسات الواردة في تقاريرها، والإفادة في هذا الإطار من تجربة مجلس التعاون الخليجي ومجلس الوحدة الاقتصادية وأي تجارب أخرى، في إقامة الاتحاد.

وبالنسبة إلى البند المتعلّق بآلية فضّ المنازعات، دعا المجلس الخبراء القانونيين إلى استكمال البحث في الملاحظات وعرض المشروع على الدورة المقبلة للمجلس.

كما كانت للمجلس قرارات في الموضوعات المدرجة في جدول أعماله على صعيد إعادة تشكيل محكمة الاستثمار العربية وقطاع النقل العربي، والخطاب العربي الموحّد في الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي وغيرها. ■



الخبير الاقتصادي جون كويلش
الاقتصاد العالمي بين اليورو والدولار

صحيح أن الاقتصاد العالمي سلك طريقه نحو التعافي بعد الهزات العديدة التي مرّ بها خلال العامين المنصرمين، إلا أن معركة الدولار واليورو لا تزال مستمرة، وإن بوتيرة أخف، لتتجلى مفاعيلها على حركة المصدّرين الأوروبيين الذين بدأوا يواجهون صعوبات في البيع للسوق الأميركية نظراً لارتفاع سعر اليورو. ومع بروز عدد من الأسواق الناشئة كمحط أنظار للمستثمرين، تزداد التحديات أمام البلدان العربية في سعيها إلى استقطاب الاستثمارات الخارجية المباشرة. والمطلوب من هذه البلدان ان تعيد تسويق ذاتها خارج إطار النظرة الخارجية العامة للمنطقة بوصفها سوقاً غير مستقرة سياسياً.

حسابات الربح والخسارة

يقول المساعد الكبير للتنمية العالمية والبروفسور في إدارة الأعمال في كلية هارفرد للأعمال **جون كويلش**: "من الواضح أن أحداث 11 أيلول / سبتمبر 2001 قد هدّمت الثقة في الأسواق العالمية، فضلاً عن أن رفع درجات الأمن أثرت على انفتاح الأسواق وتدفق رؤوس الأموال حول العالم، إلا أن الإيجابي في الموضوع هو أن النظام المالي العالمي أثبت قوة في مواجهة الأزمات غير المتوقعة. وقد بدأنا نلحظ تعافي الاقتصاد الأميركي مترافقاً مع قيام الاحتياطي الاتحادي بخفض الفوائد إلى أدنى معدلاتها، الأمر الذي يعكس الثقة بان الاقتصاد يسير في طريق التعافي. أضف إلى ذلك أنه على الرغم من التراجع الاقتصادي الذي شهدناه، فقد حققت بعض الشركات الأميركية تحسناً في مستويات الإنتاجية، ما يعني أن هذه الشركات متمركزة في موقع مناسب للاستفادة من النمو فور حصوله".

وفي حسابات الربح والخسارة الناجمة عن الأحداث الأخيرة، يرى **كويلش** أن "الاقتصاد الأميركي لا يزال الأقوى في العالم خصوصاً وأن الولايات المتحدة تتمتع بأعلى معدلات من النمو السكاني. في المقابل، تواجه أوروبا معدلات ولادة منخفضة وبالتالي سيتأثر النمو الداخلي لاقتصاداتها على المدى البعيد. ولهذا السبب نجد أن الاتحاد الأوروبي يعتمد على ضمّ دول أوروبا الشرقية في سبيل تحقيق النمو والحفاظ على قوة الاقتصاد كونه لن يسمح بإطلاق حرية انتقال العمال وفتح أبواب الهجرة".

بين الدولار واليورو

ماذا يرتّب ارتفاع سعر اليورو مقابل الدولار؟ يجيب **كويلش**: "أعتقد أن الأوروبيين كانوا دائماً محرجين لجهة كون اليورو في مستوى أدنى من الدولار. ولما بات واضحاً أن سعر اليورو سيتخطى الدولار، قررت واشنطن السماح للأوروبيين بالحفاظ على المعدلات التي أرادوها، إلا أن الولايات المتحدة كانت ضمنياً تعاقب الأوروبيين بترك سعر الدولار يتراجع، وبالتالي انعكس الأمر إيجاباً على ميزان الصادرات الأميركي. وفي الوقت عينه، فإن تراجع الدولار لن يؤثر على البلدان الأخرى التي تربط عملاتها المحلية بالدولار كالصين التي هي أحد أهم المصدرين إلى السوق الأميركية. ونتيجة لذلك، تواجه الشركات الأوروبية صعوبات جمّة في جني الأرباح نظراً لصعوبة التصدير إلى الولايات المتحدة حيث تدنّت قدراتها التنافسية جراء ارتفاع سعر اليورو". ويشير كويلش إلى أن: "الشركات التي لم تحصن مكتسباتها الخارجية ضد التلاعب في أسعار العملات ستواجه أوقاتاً صعبة. وحاليا هناك ضغوط كبيرة في أوروبا لزيادة معدلات الفائدة في مواجهة ارتفاع سعر اليورو. والحل إما عبر رفع الفوائد أو خفض سعر اليورو".

المنطقة وتحدي الاستثمار

يوضح **كويلش** أن: "استقطاب الاستثمارات الخارجية المباشرة إلى الشرق الأوسط يشكل تحدياً كبيراً. فأولاً، عند حصول ركود أو تراجع اقتصادي يخف اهتمام رأس المال بالأسواق الناشئة نتيجة ارتفاع المخاطر. وستعاني المناطق المرتفعة المخاطر من تقلّص الاستثمارات. ثانياً، إذا كان هناك نحو 200 بلد حول العالم تتنافس على استقطاب الاستثمارات الخارجية المباشرة فهذا يتطلب من البلدان العربية أن تمركز ذاتها على أساس أنها سوق متميزة وأن لا تدع ذاتها رهينة النظرة السائدة عن المنطقة".

الإعلان وقت الأزمة

يؤكد **كويلش** أن: "فترة الركود الاقتصادي هي الفترة الأمثل للشركات على صعيد الحصول على حصة سوقية اكبر بتكلفة أقل. ومن المؤسف أن الإنفاق الإعلاني تراجع جراء الركود العام. فمن الخطأ تقليص الإنفاق الإعلاني خلال الركود. ومع تعافي الاقتصاد سنشهد عودة قوية للإنفاق الإعلاني. ففي الولايات المتحدة، نتوقع ارتفاع هذا الإنفاق بسبب الانتخابات الرئاسية، كما أن إقامة الألعاب الأولمبية العام 2004 ستسهم في زيادة معدلات الإنفاق حول العالم. وفي مقارنة ما بين الولايات المتحدة والصين، نجد أن معدل الإنفاق الفردي على الإعلانات في أميركا هو 250—300 دولار، في حين أن هذا المعدل لا يتخطى 5 دولارات في الصين. وسيرتفع هذا المعدل مع نمو الاقتصاد الصيني، بحيث نتوقع أن تمثل الصين نحو 30 في المئة من النمو المتوقع للإنفاق الإعلاني خلال السنوات العشر المقبلة". ■

من هو؟

إضافة إلى منصبه كعميد مساعد كبير للتنمية العالمية وبروفسور في إدارة الأعمال في كلية هارفرد للأعمال، يشغل جون كويلش منصب مدير مجموعة دبليو. بي. بي. غروب التي تقدم خدمات في مجال التسويق حول العالم، كما يرأس سلطة المرافئ والموانئ في ولاية ماساتشوستس في الولايات المتحدة، ويعمل أيضاً كمدير غير تنفيذي في شركة "ايزي جت"، وكمستشار للعديد من الشركات من بينها: AT&T، كوكا كولا، IBM، بروكتر آند غامبل، وجنرال الكتريك.





شركة سنتشوري 21:
الوساطة العقارية المحترفة

الفوزان: ثمة توجه نحو الاستثمار العقاري

يقول نائب رئيس مجلس الإدارة في شركة سنتشوري 21 Century أملاك الشرق الأوسط فريد سعود الفوزان بأنّ أحداث أيلول / سبتمبر انعكست إيجاباً على القطاع العقاري العربي الذي بدأ يشهد نمواً مطرداً خصوصاً بعد عودة جزء من رؤوس الأموال العربية المهاجرة واستثمارها في هذا القطاع.

ويرى الفوزان أنّ البلدان العربية كلها تزخر بفرص الاستثمار العقاري إنما تتغير أنواع المشاريع من سكنية أو مشاريع فندقية أو مجمّعات تجارية وذلك حسب حاجات السوق العقارية في كلّ دولة عربية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت الفوزان في مكاتب الشركة في الكويت الذي تحدث عن نشاط الشركة وعن السوق العقارية في العالم العربي، وهنا الحوار:

تأسست شركة "سنتشوري 21" الأم في العام 1971 في الولايات المتحدة الأميركية على أثر توحيد خبرات مكتبين للوساطة العقارية في شركة واحدة. وبعدما بدأت الشركة بالتوسّع وافتتاح مكاتب جديدة تكوّنت لديها الخبرة والآلية اللازمة لتنمية معرفتها سواء بالنشاط الحرفي كوسطاء أو بالنظام الإداري والمالي. وهكذا تكونت نواة فكرة بيع حقوق الامتياز "Franchise"، أي بيع الاسم التجاري مع الخبرات التي تراكمت عبر السنين والتي سهّلت على مشتري الامتياز تلبية احتياجات العملاء في أي مكان في العالم من خلال مكاتب "سنتشوري 21" في العالم التي تتمتع بمستوى احترافي رفيع وجودة عالية في الخدمة.

شبكة واسعة

ويضيف الفوزان: "في العام 1979، اشترت شركة Cendant العالمية، إحدى أكبر الشركات في الولايات المتحدة الأميركية ومدرجة في بورصة نيويورك، شركة "سنتشوري 21". وباتت الشركة حالياً تضم أكثر من 6600 مكتب في أكثر من 34 بلداً، ويعمل لديها أكثر من 112000 ممثل مبيعات محترف. ويبرز تواجدها في الولايات المتحدة مع نحو 4500 مكتب و650 مكتباً في فرنسا و2100 مكتب موزّعين في أنحاء العالم. أما بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط، فلدينا Master Franchise لخمس دول هي: مصر، السعودية، لبنان، الإمارات والكويت، ولنا حق الأولوية لدخول الأسواق العربية الأخرى في المنطقة. وتجدر الإشارة إلى أن كل مكاتب "سنتشوري 21" حول العالم مملوكة ومدارة باستقلالية تامة".

وعن سياسة توسّع وعمل "سنتشوري 21" يفيد **الفوزان** بأن الشركة تقوم بالانتشار بشكل مدروس وواسع لخدمة المجتمعات التي تتواجد فيها. "وإننا حريصون على خصوصية كل بلد، لذا يصار إلى تحديد عدد المكاتب في كل دولة استناداً إلى مساحتها الجغرافية وعدد سكانها. وعلى سبيل المثال، هنالك مكتب لكل 60 ألف نسمة في الولايات المتحدة الأميركية في حين قد تصل حاجتنا في السعودية إلى 30 مكتباً وفي القاهرة وحدها قد نحتاج إلى 20 مكتباً".

ويتابع: "بعد افتتاح أي مكتب جديد، نقوم بوضع خطة عمل مشتركة وسنوية والإيرادات المحتمل تحقيقها في السنة التشغيلية الأولى وللسنوات اللاحقة وعلى صاحب المكتب أن يحقق العائد حسب الخطة. ونحن في الواقع نركز على مستثمرين طموحين، إذ نهدف لاحتلال مراكز قيادية في سوق الخدمات العقارية Market Leaders. أما من الناحية العملية، فنجهد لتقديم أعلى مستوى من الحرفية والتقنية في عملياتنا ونتبع سياسة عمل واضحة مع العملاء مبنية على اتفاقيات وعقود وعروض مكتوبة والتي تحفظ حق الشاري والبائع والوسيط على السواء من دون تكليف العميل أي مصاريف إضافية، علماً أن خدمات "سنتشوري 21" ومنذ 31 عاماً تشمل تقديم المساعدة الإدارية أو القانونية أو الاستشارية إلى مشتري العقارات أو بائعيها وبأقل التكاليف، ما أدى إلى تكوين قاعدة عملاء قوية وذات ولاء في الدرجة الأولى".

ومن ميزات حقوق الامتياز لدى الشركة، يوضح نائب رئيس مجلس الإدارة بأنها لا تحدّ من إبداعات صاحب المكتب "حيث بإمكانه اقتراح الأفكار والخدمات العقارية الأخرى وتقديم برنامج عمل خاص بذلك يمكنه تنفيذه بعد الحصول على موافقة الشركة الأم التي تكون تأكدت من كفاءة هذا البرنامج وبأنه لا يسيء إلى العلامة التجارية".

تنويع النشاط

لكن ماذا عن الخدمات التي تقدمها "سنتشوري 21"؟ في البداية، يشدد **الفوزان** على عمل الشركة الأساسي المتخصص في الوساطة العقارية أي الوساطة في عمليات بيع وشراء العقار سواء أراضي فضاء أو أبنية سكنية أو تجارية أو استثمارية، والذي يشمل أيضاً عمليات التأجير. ثم تأتي الخدمات المساندة مثل التثمين Evaluation. "وعندنا برامج متكاملة نقدمها إذ نقوم بتزويد مكاتبنا بها وتفيد من ناحية الدعم الإداري والمالي ومن ناحية التقنية وإجراء عمليات حسابية وتقديرية على مستوى عال من الاحتراف والجودة. وكذلك نقوم بدعم خطط تسويق إقليمية تساعد المكاتب الحاصلة على حق الامتياز على الانتشار وزيادة الأرباح وكذلك تنظيم اجتماعات دورية وسنوية، إضافة إلى المؤتمرات والمنتديات الإقليمية والعالمية وورش تدريبية مختلفة لأصحاب المكاتب ومدراء المبيعات وإقامة دورات التأهيل الإداري الخاص بكل بلد".

وفي وقت شهد القطاع العقاري في منطقة الشرق الأوسط عموماً ودول الخليج خصوصاً نشاطاً ملحوظاً خلال السنتين

الأخيرتين سواء من ناحية المشاريع السكنية أو الفندقية أو المجمّعات التجارية، فإنّ شركة "سنتشوري21" تظهر اهتماماً بكل الأنشطة العقارية سواء السكنية أو الاستثمارية أو التجارية (مجمّعات أو أماكن ترفيهية). "نحن نقوم بالوساطة والتسويق لكل أنواع العقار. ففي لبنان مثلاً حيث افتتحنا مكتباً حديثاً، ركّزنا خلال الصيف الماضي على تأجير شقق في مناطق الاصطياف اللبنانية مثل بحمدون وعاليه وجوارهما، وقمنا بإتمام بيع بعض الفلل. أمّا من خلال مكتبنا في الكويت، فكنا الوسطاء العقاريين لكل من "مجمّع الخواري بلازا" في السالمية الذي بلغت قيمته 21 مليون دولار تقريباً وكذلك لـ"مجمّع عوده المهنا" في منطقة حولي بما قيمته نحو 10 ملايين دولار. وكان هذا خلال فترة سنة فقط من بدء عمل مكتبنا الفعلي في الكويت"، يكشف **الفوزان**.

جدوى الاستثمار العقاري

ويرى **الفوزان** أنّ فرص الاستثمار العقاري تشهد نمواً كبيراً في المنطقة وخصوصاً بعد أحداث 11 أيلول/سبتمبر. "معظم رؤوس الأموال العربية رجعت إلى موطنها وبدأ المستثمر العربي يتطلع للاستثمار في محيطه عوضاً عن التوجه إلى خارج المنطقة. وقد شهدت السوق العقارية الكويتية انتعاشاً كبيراً وقد بدأ جزء من الأموال المهاجرة يعود ويُستثمر داخل الكويت. وتراوح نسبة العائد على الاستثمار في العقار داخل الكويت بين 5 إلى 8 في المئة تقريباً وهذه النسبة أعلى من الفوائد المصرفية، ما يشكل حافزاً للمستثمرين لدخول هذا القطاع. وإنني شخصياً متفائل جداً في التطور الحاصل".

وتختلف، حسب **الفوزان** حاجات السوق العقارية في الدول العربية إن من ناحية المشاريع السكنية "شقق صغيرة أو متوسطة" أو المشاريع الفندقية أو المجمّعات التجارية أو غيرها، باختلاف كل بلد. "ففي الكويت هناك نقص في الفنادق والأماكن الترفيهية، وفي لبنان ثمة نقص في عدد الغرف الفندقية في بيروت وفي مناطق الاصطياف، إضافة إلى الافتقار للشقق المفروشة وفي السعودية توجد حاجة إلى المزيد من الفنادق. يذكر أن قطر تشهد حالياً نمواً مميزاً في القطاع العقاري بعد أن فتحت المجال للاستثمارات الأجنبية وكذلك تقام حالياً في البحرين مشاريع عقارية كبرى. أمّا في ما يختص بالعراق، فننتظر عودة الاستقرار إليه ونحن في صدد وضع الخطط لدخول هذه الخطوط. ■

حاوره: دريد عودة

"دليل" أريج عن شركات التأمين


أودو كروغر

بدأت المجموعة العربية للتأمين "أريج" توزيع العدد السادس من دليل شركات التأمين في العالم العربي الذي أصدرته مؤخراً.

ويقدم "دليل أريج لشركات التأمين في العالم العربي" معلومات وبيانات مالية وإحصائية عن أكثر من 160 شركة تأمين وإعادة تأمين في 17 دولة من دول العالم العربي وشمال أفريقيا. وقد ساهمت في إرسال البيانات المالية شركات يمثّل دخلها من الأقساط نحو 65 في المئة من مجمل دخل الأقساط في أسواق التأمين العربية.

وتوفّر "أريج" هذا الدليل ولأول مرة كتطبيق إلكتروني على قرص مدمّج تمّ تصميمه بشكل قاعدة بيانات يسهل استعمالها تمكّن المستخدم من تصفّح وانتقاء المعلومات والتحكم بها كل حسب متطلباته الخاصة، كما تمّ إضافته على موقع أريج على شبكة الإنترنت http://www.arig.com.bh.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة العربية للتأمين "أريج" **أودو كروغر** بأن دليل أريج هو "حصيلة الأبحاث المكثفة التي تقوم بها المجموعة بشكل دائم عن أسواق التأمين الاقليمية. وقد تم تطويره ليصبح مصدراً قيّماً للمعلومات في صناعة التأمين". وأضاف **كروغر** أن الدليل أصبح مرجعاً أساسياً للاختصاصين في التأمين من أسواق المنطقة ومن مختلف أسواق العالم.

أما بيانات الدليل فتمّ استقاؤها من شركات تأمين عدة أضيفت إليها معلومات من مصادر أخرى كالتقارير السنوية للشركات وهيئات التأمين وإصدارات الهيئات الرقابية. وقد أدرجت الشركات في الدليل حسب الدول التي تعمل فيها، كما يحتوي كل قيد على نبذة عن الاقتصاد الوطني وعن سوق التأمين الداخلية والهيئات الرقابية.

الكويت للتأمين: 11 في المئة نمو في الأقساط

حققت شركة الكويت للتأمين مجموع أقساط خلال العام الماضي بلغ 16,3 مليون دينار كويتي مقابل 14,6 مليوناً في العام 2001 أي بنسبة نمو 11,6 في المئة.

وبلغ صافي أرباح الشركة 3,6 ملايين دينار خلال العام 2002. وارتفع صافي الأرباح الموزعة للعام المنصرم إلى 6,2 ملايين دينار بعد إضافة أرباح العام 2001 عليها والمقدرة بنحو 2,5 مليون دينار.

وسجّلت عائدات الاستثمارات التي حققها الفرع الرئيسي للشركة وأعمال تأمينات الحياة 4,6 ملايين دينار العام الماضي مقابل 6,4 ملايين في العام 2001 أي بتراجع نسبته 28 في المئة، وذلك نتيجة العوائد المنخفضة على محفظة الاستثمار بالودائع المثبتة التي تشكل غالبية موجودات الشركة القابلة للاستثمار.


د. علي حمد البحر

وبلغ صافي الذمم المطلوبة من العملاء 3,8 ملايين دينار في العام 2002 مقابل 4,2 ملايين في العام 2001 أي بنسبة تراجع 9,5 في المئة. وجاء هذا التراجع نتيجة الجهود الحثيثة من قبل الإدارة لجمع مستحقاتها لدى الزبائن.

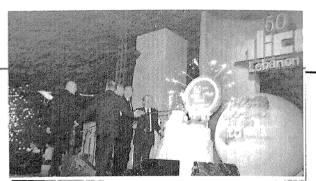
حسب تقرير لـ "سويس ري" قطاع التأمين المصري: نقاط القوة والضعف


خيري سليم

ذكر تقرير أصدرته الشركة السويسرية لإعادة التأمين "Swiss Re" نقاط القوة والضعف والفرص المتاحة أمام سوق التأمين المصرية والذي اعتبر أن نظام الإشراف والرقابة على التأمين من أهم نقاط القوة التي تتميز بها السوق، ووصفه بأنه نظام يتسم بالكفاءة والفعالية ويواكب أحدث المتغيرات العالمية في صناعة التأمين، وذلك من خلال التطورات التشريعية المتلاحقة والتعديلات الجوهرية التي أُدخلت على أسلوب الإشراف والرقابة على الشركات العاملة في السوق.

ومن أهم نقاط الضعف التي أشار إليها التقرير انخفاض الوعي التأميني لدى الجمهور وارتفاع الضرائب على أقساط التأمين. أما الفرص المتاحة أمام سوق التأمين المصرية فكشف التقرير عن أن تطبيق سياسة التحرر وفتح السوق أمام المنافسة الأجنبية سيؤديان حكماً إلى الارتقاء بمستوى أداء الخدمة التأمينية وكذلك تطور المنتجات وتنوعها، إضافة إلى أن سوق التأمين المصرية واعدة في ظل التوقعات المستقبلية للنمو الاقتصادي.

يذكر أن هذا التقرير تناول الاقتصاد المصري بكافة جوانبه في العام 2003، إذ شمل التطورات الاقتصادية الأخيرة والتوقعات المستقبلية لتطبيق سياسات الإصلاح الاقتصادي. واستعرض بالتفصيل سوق التأمين المصرية من حيث تطور التشريعات، توسّع هيكل السوق مع دخول الشركات الجديدة برؤوس أموال مشتركة وتطور حجم عمليات التأمين، فضلاً عن جداول التزامات مصر تجاه "الغات" في مجال التأمين بصفتها عضواً في منظمة التجارة العالمية.



من اليمين: سامي سعادة، عباس خلف، أندرياس فاسيليو، مروان شقم وإدوارد بوش



من اليمين: مروان مطر، شقم، فاسيليو، الوزير السنيورة، بوش، سامي سعادة وعقيلته

أليكو- لبنان تحتفل بعيدها الخمسين

احتفلت شركة أميركان لايف إنشورنس كومباني "أليكو" بمرور 50 عاماً على بدء أعمالها في لبنان وذلك خلال حفل عشاء "اليوبيل الذهبي" الذي دعا إليه نائب الرئيس الإقليمي والمدير العام لـ أليكو– لبنان **سامي سعادة** في فندق موفنبيك.

حضر العشاء وزير المالية **فؤاد السنيورة** بوصفه وزيراً للاقتصاد والتجارة بالوكالة، العضو الفخري في مجلس إدارة أليكو العالمية **عباس خلف**، القائم بالأعمال ورئيس USAID في لبنان **رؤوف يوسف** ممثلاً سفير الولايات المتحدة، رئيس مجلس إدارة أليكو في الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا **أندرياس فاسيليو**، الرئيس الإقليمي لـ أليكو في الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا **إدوارد بوش** والرئيس الإقليمي المناوب لأليكو في الشرق الأوسط، أفريقيا وجنوب آسيا **مروان شقم**، وحشد من الرسميين والمدراء والأطباء والمحامين ورؤساء الوكالات ورؤساء الوحدات والوكلاء والموظفين وزوجاتهم.

وتم خلال الحفل توزيع الهدايا التذكارية على الحضور وتكريم الموظفين ووكلاء البيع الذين ساهموا في على مدى أكثر من 25 عاماً بتطوير ونجاح "أليكو" في لبنان. كما كرّمت الشركة أقدم مؤمّن لديها يحمل بوليصة يعود تاريخ إصدارها إلى العام 1962 والتي لا تزال سارية المفعول حتى الآن.



الشركة السعودية للرعاية الطبية

باشرت الشركة السعودية للرعاية الطبية عمليات التشغيل والتجهيز المبدئي لمستشفى العمليات المشتركة الواقع في المنطقة الشمالية الشرقية من المملكة العربية السعودية، وذلك بعد أن فازت الشركة بالعقد الخاص بتشغيل المستشفى والبالغة مدته خمس سنوات بدءاً من كانون الثاني/ يناير 2004 الذي طرحته عمليات الخفجي المشتركة.

وافتُتح المستشفى المؤلف حالياً من 100 سرير في العام 1996 ويقدم للسكان المحليين والمنتسبين إلى العمليات المشتركة وعائلاتهم مجموعة مختلفة من الخدمات الصحية، كما يقدم خدمات واسعة لمراجعي العيادات الخارجية في المستشفى والمناطق الصناعية المحيطة.

يذكر أن الشركة السعودية للرعاية الطبية تدير منذ العام 1980 العديد من المستشفيات في المملكة حيث كانت من المقاولين الرئيسيين الذين عملوا على إدارة وتشغيل مستشفيات وزارة الدفاع والطيران، إضافة إلى إدارتها العديد من المستشفيات في منطقة الخليج من خلال الشركات التابعة لها كشركة "ألايد مديكال" و"يونايتد مديكال".

البحرين: نظام سلوكيات لشركات التأمين

نشرت مؤسسة نقد البحرين مؤخراً مسودة نظام جديد يحدد الأسس المقترحة لسلوكيات وتعاملات شركات التأمين المرخص لها للعمل في المملكة. وتتضمن هذه القوانين الأسس الكفيلة تنظيم معاملات الزبائن مع شركات التأمين وذلك خلال فترة التعاقد بين العميل والشركة.

وتأتي هذه القوانين لتضع البحرين في مقدمة دول المنطقة التي تطبّق معايير ونظم تأمين رقابية تتفق مع الجمعية الدولية لمراقبي التأمين.

أنور خليفة السادة

وتعدّ هذه الخطوة الثالثة ضمن سلسلة من الخطوات المشابهة التي سيتم اتخاذها خلال هذا العام لتطوير وتعزيز الإطار الرقابي لقطاع التأمين ولتطوير البحرين كمركز إقليمي رائد في المنطقة على أن تدعم هذه الخطوات بسلسلة من الاستشارات لاحقاً من العام الحالي وبداية العام 2004.

وأشار المدير التنفيذي للرقابة على المؤسسات المالية في مؤسسة نقد البحرين **أنور خليفة السادة** إلى أن هذه القوانين "ستتضمن معايير أساسية وواضحة توجب على شركات التأمين أن تبذل العناية المهنية والاهتمام اللازم بمتطلبات العملاء ومعاملاتهم بعدل، ما سيشجع على تعزيز ثقة المستهلك بشركات التأمين وسيؤدي في النهاية إلى خلق سوق أكبر لشركات التأمين المحلية".

وأضاف: "إن الجميع يستفيد من خدمات الزبائن عالية الجودة وإن المؤسسات راضية من استجابة السوق لهذه المسودة حتى الآن".

وأوضح **السادة** بأن هدف المؤسسة من هذه الخطوة "هو وضع نظام رقابي موحّد وقوي لقطاع التأمين في المملكة وأن تطبيق هذا النظام في العام 2004 سيساهم في الحفاظ على مكانة البحرين كمركز إقليمي رائد في المنطقة".

مهنا وشركاه: دروس تأمين مكثفة للإداريين

للمرة الثانية على التوالي نظمت مؤسسة مهنا هذا العام سلسلة من دروس علوم التأمين المخصصة للإداريين الوافدين حديثاً إلى قطاع التأمين أو الإداريين من خارج القطاع أو على علاقة بشركات التأمين وبحاجة إلى تعميق معلوماتهم التأمينية نظرياً وتطبيقياً.

وفي منتصف أيلول/ سبتمبر الماضي، اجتمع 15 إدارياً وتقنياً يمثلون شركات تأمين وشركات مالية واستشارية وتدقيق محاسبي إضافة إلى وزارات وإدارات حكومية من لبنان وسورية والمملكة العربية السعودية ودولة الإمارات.

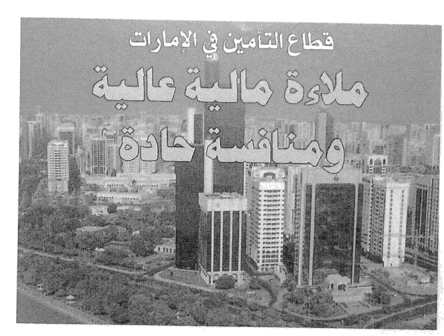
تناولت المحاضرات التي استمرت يومين مبادئ التأمين بشقيها التقني والقانوني، الاحتياطات بشقيها: الأقساط والمطالبات، إعادة التأمين، إطلاق منتجات جديدة، المبادئ المحاسبية وخطط العمل، حوكمة الشركات وهامش الملاءة إضافة إلى تحليل النسب (Purpose of Ratios/Benchmarks).

وألقى المحاضرات كل من مدير عام أ.أ. مهنا وشركاه ورئيس مجلس أمناء مؤسسة مهنا الإكتواري **إبراهيم مهنا**، نائب المدير العام/ التأمين على الحياة في شركة التأمين العربية الإكتواري **راشد راشد**، وكل من المسؤول عن فرعي التأمين على الحياة والتأمينات العامة وعن قسم المحاسبة لدى أ.أ. مهنا وشركاه الإكتواري **كريس سيميونيدس وزياد أبو عراج**.



إبراهيم مهنا محاضراً

واختتمت الدروس بامتحان وزعت بعدها الشهادات للحضور. ومن المتوقع أن يشهد هذا العام أيضاً دورة جديدة في 2 و3 كانون الأول/ ديسمبر المقبل.



تعتبر سوق التأمين الإماراتية سوقاً واعدة وتزخر بالعديد من الفرص لتطوير خدمات التأمين فيها لا سيما فروع التأمين التجاري سواء على مستوى المشاريع أو الأعمال، حيث تتميّز شركات التأمين بمحافظ مالية عالية لتغطية مشاريع الخصخصة ومشاريع المياه والكهرباء والبتروكيميائيات والتأمين العقاري الآخذة في الازدهار بإمارة أبو ظبي، والمشاريع العملاقة الأخرى التي تنتهجها إمارة دبي في قطاعات مختلفة. إلى ذلك يبقى التأمين على الحياة وخدمات التأمين عبر المصارف الذي يشكّل نقطة التقاء مصالح لتنويع مصادر الربحية لدى المصارف وشركات التأمين، وتقديم خدمة أسهل وأكثر مرونة للعميل وبأسعار أفضل، محرّكين أساسين لتنشيط سوق التأمين وتوسيعها وتنويعها.

ورغم كبر حجم سوق التأمين الإماراتية والتي تعدّ الثانية عربياً، غير أن هذه السوق لا تزال يانعة بحيث لا تتجاوز حصّة الإمارات من سوق التأمين العالمية ما نسبته 0,03 في المئة، وهي تعاني من معوقات كثيرة وتتهدّدها تحدّيات خصوصاً في ظلّ حالة التشرذم والتشبّع التي تشهدها السوق والتي تستلزم بدورها اتخاذ تدابير عاجلة حتى لا يتحوّل قطاع التأمين من الصناعة إلى الوساطة.

أداء متميّز... إنما

يصل حجم سوق التأمين في الدول العربية مجتمعة إلى 10 مليارات دولار وفق إحصاءات شركة سويس ري للعام 2001 وتحتلّ الإمارات موقعاً متميّزاً على خريطة التأمين العربي، فهي من حيث حجم السوق تعدّ الثانية بعد السعودية بحجم الأقساط المكتتبة والذي يصل إلى 801 مليون دولار. وتحتل كذلك المرتبة 35 عالمياً والمرتبة الأولى عربياً من حيث الكثافة التأمينية حيث تصل الكثافة التأمينية إلى 302 دولار للشخص الواحد. ورغم ذلك لا تزال مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي ضعيفة مقارنة بباقي الدول العربية. فسوق التأمين في الإمارات تأتي في المرتبة الخامسة عربياً بعد لبنان الذي يحتلّ المرتبة الأولى بمساهمة تقدّر بـ 2,7 في المئة والبحرين والأردن وتونس، ولا تتجاوز نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج المحلي الإجمالي في الامارات 1,25 في المئة.

وكانت وزارة الاقتصاد والتجارة سعت في السنوات الماضية إلى إصدار قوانين وتشريعات كفيلة بتعزيز ملاءة هذه الشركات وتحفيزها على الاندماج لتحقيق وفورات الحجم، ما يدفع الشركات إلى البحث عن الربحية المجدية وتنويع مصادر دخلها. إلا ان قانون زيادة رأس مال الشركات من 10 إلى 50 مليون درهم لم يحقق النتائج المرجوة على هذا الصعيد. ورغم التزام كافة الشركات العاملة بمعيار رأس المال الجديد غير أن السوق لم تشهد أية مبادرات حقيقية وستراتيجية نحو خلق كيانات تأمينية قوية. وبقي الحال على ما هو عليه نظراً إلى اكتفاء المساهمين بدرجات الربحية التي تحققها شركات التأمين التي تتميّز في غالبيتها بطابعها العائلي.

كفاءة مالية

إن ازدهار خدمات التأمين في الإمارات يعود بشكل رئيسي إلى نسبة الملاءة العالية التي تتمتع بها الشركات العاملة حيث تقدّر هذه النسبة بـ 16,6 في المئة ومرد ذلك تحقيق بعض الشركات الوطنية القيادية لا سيما الشركات العاملة في أبو ظبي نسباً عالية من العائد على حقوق المساهمين والذي يقدّر بـ 3,6 مليارات درهم مع قيمة إجمالية للموجودات لامست عتبة الـ 6 مليارات درهم.

وإذا ما كان معيار الكفاية المالية مؤشراً على صلابة هذا القطاع ودليلاً على السماح للشركات بالاكتتاب بما يعادل 5 أضعاف رأس مالها أو احتياطاتها الفنية وحقوق المساهمين كحدّ أقصى، إلاّ أن حجم أقساط التأمين المكتتبة يبقى أقل بكثير من المعدّل المطلوب من شركات التأمين المحلية والأجنبية تحقيقه والذي يقدّر بـ 8 مليارات درهم، ذلك أن حجم رؤوس أموال شركات التأمين الوطنية يصل وحده إلى 1,6 مليار. وهذا الأمر يفسح في المجال أمام شركات التأمين لتوسيع وتنويع خدماتها وخلق كيانات مالية قادرة على المنافسة والمواجهة في السوق الإقليمية والعالمية.

وتعتبر شركة "أبو ظبي الوطنية للتأمين" من أقوى الشركات العاملة في الإمارات وذات نسبة عالية من الملاءة حيث يبلغ رأس مالها المدفوع 200 مليون درهم وتكتتب بنحو 540 مليون درهم أي ما يوازي تقريباً ثلاثة أضعاف حجم رأس المال. وشركة "العين الأهلية للتأمين" التي وصلت أقساطها إلى 220 مليون درهم برأس مال يبلغ 50 مليون درهم، أي ما يوازي تقريباً أربعة أضعاف رأس مالها، وشركة "الإمارات للتأمين" بأقساط وصلت قيمتها إلى 203 مليون درهم أي ما يوازي ثلاثة أضعاف رأس المال، و"شركة الظفرة للتأمين" بـ 120 مليون درهم أي ضعفي رأس المال، وشركة "الوثبة للتأمين" بـ 23 مليون درهم، شركة دبي الوطنية للتأمين وإعادة التأمين بإجمالي أقساط بلغت 52 مليوناً وبرأس مالها البالغ 60 مليون درهم وشركة "دبي للتأمين" بـ 15 مليون درهم وبرأس مال 50 مليوناً.

ويعزو المراقبون السبب في عدم التوسّع رغم الملاءة العالية التي تزخر بها شركات التأمين إلى أسباب عدّة أهمها غياب التشريعات والضوابط الفنية من جهة، وضيق سوق التأمين على الحياة وضعف عمليات التسويق والتوعية التي كانت جمعية شركات التأمين قد ولجتها في الفترة الأخيرة بغية تقريب المسافات والمصالح بين الجهات العاملة كافة والمستفيدة من قطاع التأمين من جهة اخرى.

...والمنافسة على أشدّها

ويتقاسم سوق التأمين في الإمارات 48 شركة، 21 منها وطنية و27 أجنبية، ويبلغ عدد

أول خمس شركات تأمين (بملايين الدراهم)

اسم الشركة	الأقساط			أرباح التأمين			صافي الأرباح			الموجودات		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002	2000	2001	2002
أبو ظبي الوطنية للتأمين	369.3	418.6	536.1	50.1	53.1	74.8	143.2	143.5	147	1.376.3	1.447.2	1.493.1
العين الأهلية للتأمين	124.5	149.8	220.1	23.78	25.44	26.81	28.06	30.84	37.03	356.8	372.81	426.06
الظفرة للتأمين	119.8	117.7	120.7	26.59	26.27	25.83	25.06	24.04	22.15	220.6	278.13	252.1
الوثبة للتأمين	43.59	28.02	23.82	2.821	2.988	5.479	(-722)	526	6.025	107.9	109.3	125.3
الإمارات للتأمين	124.2	150.7	203.2	16.15	18.22	24.85	33.92	35.38	38.86	290.8	416.04	365.1

فروع هذه الشركات مجتمعة نحو 136 فرعاً. وتستحوذ الشركات الوطنية على حصّة الأسد من التغطيات التأمينية سواء لقطاع الأفراد أو المشاريع، إذ تقدّر حصّتها السوقية بـ 63 في المئة في العام الماضي بينما ازدادت في الفترة نفسها حصّة الشركات الأجنبية والتي بلغت 37 في المئة في العام 2000 مقارنة بـ 30 في المئة في العام 1999. ويعود السبب في تراجع نصيب الشركات الوطنية إلى التأثر بتعرفات إعادة التأمين التي انعكست سلباً على بعض الشركات العاملة في الإمارات في ظلّ الظروف السياسية والاقتصادية الأخيرة من جهة، واستشراء المنافسة بين شركات التأمين المحلية والأجنبية للدخول إلى قطاع التأمين على الحياة الذي يعتبر مرتعاً خصباً للعديد من الشركات، وحيث تعتبر أميركان لايف انشورنس (اليكو) اللاعب الرئيسي فيه.

وللحدّ من المنافسة المستشرية بين الشركات الوطنية والأجنبية تدخلت لجنة الرقابة على شركات التأمين بشكل خجول وأصدرت قراراً بتحديد السقف الأقصى لتعريفات بوالص التأمين تاركة تحديد الحدّ الأدنى للشركة نفسها والتي عليها الأخذ في الاعتبار ملاءتها المالية وإمكاناتها الفنية. غير أن هذا التدخل كان خجولاً ولم يضع حدّاً لحرب الأسعار الآخذة في النمو بشكل رتيب. وكنتيجة طبيعية يلقى وسطاء التأمين أرضية خصبة لبيع منتجاتهم بأسعار إغراقية، ولم تحل جهود وزارة الاقتصاد المتمثلة بلجنة الرقابة من دون ردع أعمال مماثلة رغم التدابير الصارمة المأخوذة في حقهم خصوصاً بعد أحداث الحادي عشر من أيلول/سبتمبر التي نجم عنها تصنيف شركات التأمين العاملة في الدول العربية في منطقة مخاطر الحرب ما سبّب ضغوطات على هذه الشركات وتقليصاً لنسب العمولات الممنوحة لهم.

صمّامات الأمان

إلى جانب المنافسة وحرب الأسعار، تعاني سوق التأمين في الإمارات من معوقات عدّة تحول دون تطور وتنويع الخدمات التأمينية. فسوق التأمين على الحياة لا تزال تعتبر سوقاً ضعيفة مقارنة بفروع التأمين الأخرى حيث تقدّر هذه السوق بـ 691 مليون درهم في العام 2000 مقارنة بـ 1531 مليارا لفروع التأمين الأخرى، أي أن التأمين على الحياة يشكّل فقط 35 في المئة من إجمالي الأقساط المكتتبة. وتتوزّع أقساط التأمين العامة على الشكل التالي: 406 مليون لأخطار الحوادث و358 مليوناً للحريق و73 مليوناً للأخطار الأخرى، ما يستوجب على الشركات توسيع نطاق التوعية وتوظيف خبرات تسويقية بهدف معالجة انحسار الطلب على تأمينات الحياة والذي يعزى إلى اعتبارات دينية.

وكحلّ بالاتجاه المعاكس روّجت بعض الشركات منتجات تأمينية على الطريقة الإسلامية كالشركة الإسلامية العربية للتأمين التي استطاعت وبفترة وجيزة تحقيق حجم اكتتاب قارب الـ 30 مليون درهم. واستطاعت بذلك المنافسة بين أول 7 شركات في الإمارات من حيث حجم الأقساط. ويرى البعض أن لهذا النوع من المنتجات رواجه في السوق لا سيما إذا ما تمّ تقديم خدمات تأمين على الحياة على الطريقة الإسلامية.

ووفق تقرير شركة سويس ري هنالك آفاق جديدة لنشاط التأمين العربي أخذت بوادره بالظهور في منطقة الخليج لا سيما في قطاع التأمين الشخصي. ففي العام 2001 أقرّت البحرين إلزامية التأمين الصحي والاستشفائي للعمالة الوافدة، وتتحضّر كل من الإمارات والمملكة العربية السعودية إلى انتهاج السياسة نفسها بهدف الحدّ من التكاليف الباهظة لإنفاق الحكومة الاستشفائي.

وفي ما يتعلّق بالتأمين عبر المصارف، لم تقرّ التشريعات المحلية إمكانية ممارسة هذا النوع من النشاطات رغم قيام بعض الشركات الأجنبية بالتحالف مع مصارف تابعة لها لبيع بوالصها بشكل تقاطعي، والذي يبقى من حيث الممارسات مجرد تعاون آني وليس تحالفاً ستراتيجياً ريثما يصار إلى تحديث القوانين والتشريعات الراعية لقطاع التأمين.

ويبقى السؤال مفتوحاً فيما لو أن السنوات اللاحقة ستشهد تعزيزاً لهذه التوجّهات واتخاذ الخطوات اللازمة لمسيرة الاندماج والتكتلات في مشوار صناعة التأمين العربية الطويل؟.. ■





شركة ميدغلف هولدنغ ش.م.ل.

الميزانية العمومية المجمعة الموقوفة في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٢ (الاف الليرات اللبنانية)

	٢٠٠١	٢٠٠٢
الموجودات		
نقد وإستثمارات:		
نقد وودائع تحت الطلب	٦,٢١٤,٧٤٠	٣.٧٧٦.٧٤١
ودائع لأجل وحسابات مجمدة	٢٥,٦٣٤,٠٢٠	٢١.٨٥٩.٦٥٠
أوراق مالية إستثمارية	٦٠,١٤٠	٧٤٦.٦٨٨
إستثمارات في العقارات	–	٤٠٣.٦٣٣
إستثمارات في شركات مرتبطة	٨٢٧,٥٧٤	٨٢٧.٥٧٤
	٣٢,٧٣٦,٤٧٤	٢٧.٦١٤.٢٨٦
ذمم مدينة – أقساط التأمين، صافي	٢١,٤٣١,٣٧٣	٢٨.٦٨٤.١١٩
ذمم مدينة – شركات إعادة التأمين	٦,١٨٠,٧٢٦	٨.٣٨٤.٧٠٦
حصة معيدي التأمين من الإحتياطي الفني	٥,٦٩٢,٩٨٢	٩.٣٨٧.٧٩٩
ممتلكات ومعدات، صافي	١٥,٢٨٠,٨٨٢	٢٢.٣٦٩.٧٢٨
أصول ثابتة غير مادية، صافي	٦٢٤,٦٦٧	١.٢٢٨.٩٢٦
موجودات أخرى	٤,٢٠٧,٤٤٠	٧.١٣٦.١٥٠
	٥٣,٤١٨,٠٧٠	٧٧.١٩١.٤٢٨
مجموع الموجودات	٨٦,١٥٤,٥٤٤	١٠٤.٨٠٥.٧١٤
المطلوبات وحقوق المساهمين		
المطلوبات		
الإحتياطي الفني		
إحتياطي أقساط التأمين الغير محققة	٢٠,٥١٢,٦٨٥	٢٤.٨٦٥.١١٩
إحتياطي حوادث عالقة	١٢,٣٣٩,٩٧٥	١٢.٦٤٤.٦٢١
إحتياطي حسابي – فرع الحياة	١٩٨,٠٦٩	٢١٢.٦٧٣
	٣٣,٠٥٠,٧٢٩	٣٧.٧٢٢.٤١٣
ذمم دائنة شركات إعادة التأمين	٦٢٣,٩١٦	٦.١٤٠.٧٢٤
أرصدة المساهمين	٨,٠٥٣,٨١٥	٥.٠٤٩.٠٤٧
ذمم دائنة أخرى	٢٢,١٩١,٤٦١	٢٧.٢٣٢.٤٤٩
مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	١,١٨٧,٩١٤	٩٧٥.٧٥٦
مصارف ومؤسسات مالية	٤,٣٨٤	–
حقوق أقلية المساهمين	١٧,١٦٠	٨.٧٤١
	٣٢,٠٧٨,٦٥٠	٣٩.٤٠٦.٧١٧
مجموع المطلوبات	٦٥,١٢٩,٣٧٩	٧٧.١٢٩.١٣٠
حقوق المساهمين		
رأس المال	١٨,٨٣١,٠٦٢	١٨.٨٣١.٠٦٢
إحتياطي قانوني	٢٥٣,٣٩١	٩٢٢.٣٠٩
إحتياطيات مختلفة	٣٠٦,٩٣٢	٣٠٦.٩٣٢
أرباح مدورة	١,٦٣٣,٧٨٠	٧.٦١٦.٢٨١
مجموع حقوق المساهمين	٢١,٠٢٥,١٦٥	٢٧.٦٧٦.٥٨٤
مجموع المطلوبات وحقوق المساهين	٨٦,١٥٤,٥٤٤	٠٤.٨٠٥.٧١٤

الأعضاء:

السيد لطفي فاضل الزين / رئيس مجلس الادارة – المدير العام
مجموعة البحر المتوسط للاستثمار (قابضة) لبنان ش.م.ل. / عضو
شركة ميب للاستثمار ش.م.ل. (قابضة) / عضو
شركة العزيزية للاستثمار التجاري ذم.م. ممثلة بالشيخ صالح الصقري / عضو

سجل تجاري ٧٠٣ بيروت

البيانات المالية المجمعة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٢

بيان الأرباح والخسائر المجمعة للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٢ (الاف الليرات اللبنانية)

	٢٠٠١	٢٠٠٢
أقساط التأمين	٦٨,٣٧١,٧٣٠	٨٢.٩٣٢.١٩٢
ينزل: حصة شركات إعادة التأمين	(٤,٤٩٩,٨٣٥)	(١٦.٥٧٤.٨١٢)
أقساط التأمين، صافي	٦٣,٨٧١,٨٩٥	٦٦.٣٥٧.٣٨٠
التغييرات في إيرادات أقساط التأمين الغير محققة	(١٢,٦٠٤,٧٠٨)	(٣٤٥.٢٤٠)
عمولات مقبوضة على حصة شركات إعادة التأمين	٩٨٠,٨٨٧	١.٢٨٧.٢٥٩
صافي الإيرادات	٥٢,٢٤٨,٠٧٤	٦٧.٢٩٩.٣٩٩
مطالبات مدفوعة، صافي	(٣١,٥٢٠,٨١٩)	(٤٤.٧٨٨.٤٣١)
التغييرات في إحتياطي الحوادث العالقة	(٥,٤٠٨,٩٠٧)	(٦٣١.٦٢٨)
عمولات مدفوعة	(٤,١٩٦,٢٤٨)	(٤.٨٥٤.٤٠٠)
صافي أرباح الإكتتاب	١١,١٢٢,١٠٠	١٧.٠٢٤.٩٤٠
مصاريف عمومية وإدارية	(٧,١٥١,٦٧٥)	(٨.٧٥٠.٢٨٨)
إستهلاكات وإطفاءات	(٧٧٧,٨٧٨)	(١.٣٠٣.٤٣٩)
مخصص ديون مشكوك في تحصيلها	(١,٢٥١,٣٣٧)	(٢.٣٥٥.٢٢١)
مخصص تعويض نهاية الخدمة	(٣٢٨,٣٩٨)	(١١٩.٣٢٤)
أعباء غير تشغيلية	(١,٢١٥,٤٣١)	(٥٧٩.١٣٢)
إيرادات فوائد مصرفية	١,٦٤٠,٥٦١	١.٩٢٠.٢٩٢
إيرادات أخرى	٤٠١,٢٠١	١.٥٥٨.٢٣٠
صافي الربح للسنة، قبل الضريبة	٢,٤٣٩,١٤٣	٧.٣٩٦.٠٥٨
الضريبة	(١٣,٩١٢)	(٧٤٣.١٤٢)
صافي الربح للسنة قبل حصة أقلية المساهمين	٢,٤٢٥,٢٣١	٦.٦٥٢.٩١٦
حصة أقلية المساهمين في الشركات التابعة	(٥٤٠)	(١.٤٩٧)
صافي الربح للسنة	٢,٤٢٤,٦٩١	٦.٦٥١.٤١٩

بيان التغيرات في حقوق المساهمين للسنة المنتهية في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٢ (الاف الليرات اللبنانية)

	رأس المال	احتياطي قانوني	احتياطي اعادة تقييم	أرباح مدورة	المجموع
الرصيد في ١ كانون الثاني ٢٠٠١	١٥,٨١٦,٠٦٢	–	٣٠٦,٩٣٢	(٥٣٧,٥٢٠)	١٥,٥٨٥,٤٧٤
صافي ربح السنة – ٢٠٠١	–	–	–	٢,٤٢٤,٦٩١	٢,٤٢٤,٦٩١
زيادة رأس المال	٣,٠١٥,٠٠٠	–	–		٣,٠١٥,٠٠٠
المحمول الى الاحتياطي القانوني		٢٥٣,٣٩١	–	(٢٥٣,٣٩١)	–
الرصيد في ١ كانون الثاني ٢٠٠٢	١٨,٨٣١,٠٦٢	٢٥٣,٣٩١	٣٠٦,٩٣٢	١,٦٣٣,٧٨٠	٢١,٠٢٥,١٦٥
صافي ربح السنة – ٢٠٠٢	–	–	–	٦,٦٥١,٤١٩	٦,٦٥١,٤١٩
المحمول الى الاحتياطي القانوني	–	٦٦٨,٩١٨	–	(٦٦٨,٩١٨)	–
الرصيد في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٢	١٨,٨٣١,٠٦٢	٩٢٢,٣٠٩	٣٠٦,٩٣٢	٧,٦١٦,٢٨١	٢٧,٦٧٦,٥٨٤

أي سي أي سي هولدنغ (ليبانون) ش.م.ل. ممثلة بالاستاذ راشد ذاهن / عضو
شركة LFZ هولدنغ ش.م.ل. / عضو
الاستاذ باسيل يارد / عضو
السيد مارون أسمر / عضو
السيد الياس بارودي / عضو

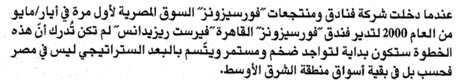
8 مواقع ترسخ مكانتها وعلامتها

فور سيزونز: فندق النخبة



دوج هاوسلي: جئنا إلى المنطقة لنبقى وننمو عبر علاقة ستراتيجية تراهن على المستقبل

القاهرة – الاقتصاد والأعمال



عندما دخلت شركة فنادق ومنتجعات "فورسيزونز" السوق المصرية لأول مرة في أيار/مايو من العام 2000 لتدير فندق "فورسيزونز" القاهرة "فيرست ريزيدانس" لم تكن تُدرك أنّ هذه الخطوة ستكون بداية لتواجد ضخم ومستمر ويتّسم بالبعد الستراتيجي ليس في مصر فحسب بل في بقية أسواق منطقة الشرق الأوسط.

فنجاح تجربة فنادق النخبة "الفورسيزونز" عبر ثلاثة أعوام أغرى مخططي التجربة لتكرارها في ثلاثة فنادق أخرى أحدها بدأ تشغيله وهو "فورسيزونز شرم الشيخ"، واثنان تحت الإنشاء أحدهما على نيل القاهرة ويحمل إسم "فورسيزونز بلازا" والآخر في الإسكندرية ويحمل إسم "فورسيزونز سان ستيفانو".

□ كيف ترى تجربة دخول "الفورسيزونز" بكل ما تمثله للسوق المصرية بعد نحو ثلاثة أعوام من العمل؟!

□ مع بداية دخولنا السوق المصرية لم نكن معروفين بالقدر الكافي فكان علينا أن نبذل جهداً مضاعفاً للتعريف بنا وتقديم أرقى مستوى من الخدمة الفندقية نظراً لأننا نتوجه بالأساس إلى الشريحة العليا من الزبائن.

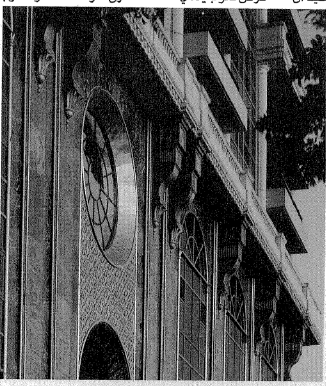
أيضاً واجهنا في البداية مشكلة تدنّي أسعار الفنادق الأخرى في السوق ولأننا لا نستطيع الهبوط بمستوى خدماتنا أو الهبوط بالأسعار مثلما تفعل الفنادق الأخرى في ما يُعرف بلعبة "حرق الفرق"، كان علينا الصمود وقد صمدنا ونجحنا خصوصاً وأننا عندما جئنا كانت تحكم خطواتنا رؤية ستراتيجية طويلة الأمد وبالتالي لم ننظر للأوضاع في مرحلتها الراهنة. هذه الرؤية تستهدف أن نكون الفندق النموذجي والمثال في السوق حتى يمكن للفنادق الأخرى أن ترتفع لمستوانا وتسير على خُطانا ومن ثمّ ترفع أسعارها.

لنبقى وننمو

□ هل هذه الرؤية ترتبط بتقييم خاص لديكم لمنطقة الشرق الأوسط؟

□ هذا صحيح. فنحن نرى أنّ هناك فرص نمو جيدة في منطقة الشرق الأوسط بصفة عامة ومصر بصفة خاصة، وأنّ دوائر الأعمال و"البزنس" يزداد اهتمامها بالمنطقة وبدأت في المجيء لإنشاء العديد من المشاريع الكبرى. إذاً هناك استمرار للنمو وبالتالي كان قرارنا هو المجيء للمنطقة والاستمرار والنمو بها. فقد جئنا لنبقى وننمو ومن ثمّ بدأنا في تنفيذ خطة توسّع كبيرة تشمل بلداناً عدة في المنطقة، فقد تمّ افتتاح فندق "فورسيزونز" شرم الشيخ في مصر وفندق "فورسيزونز" عمّان في الأردن العام الماضي وتمّ مطلع هذا العام افتتاح "فورسيزونز" الرياض في المملكة العربية السعودية، وفي العام المقبل سيتمّ افتتاح فندقين ضمن سلسلة "فورسيزونز" الأول هو "النايل بلازا" في القاهرة والثاني هو "فورسيزونز سان استيفانو" في الإسكندرية. أيضاً سيتمّ افتتاح فندقين أحدهما في بيروت والثاني في الدوحة.

كلّ هذه المشاريع مرتبطة في المنطقة والتنمية في الشرق الأوسط ومعنى ذلك أننا نتوسع ونضخ المزيد من الاستثمارات ونعطي ثقلاً لهذه السلسلة في الشرق الأوسط. وليس سراً أننا نضع المنطقة في قائمة أولوياتنا ونسعى لأن نصبح معروفين في



ورغم الحسابات الدقيقة لشركة "فيرست العربية للاستثمار العقاري والسياحي" المالكة لأول فنادق "الفورسيزونز" في مصر، إلا أنّ ثمة مخاوف كانت تعتري التجربة في بدايتها على اعتبار أن فنادق "الفورسيزونز" ذات النجوم السبع والمستوى الخدماتي شديد التميّز والـ"Image" الراسخ عالمياً، تسعى لشريحة خاصة جداً من الزبائن وهم، على انخفاض عددهم بصفة عامة، غير متواجدين في السوق المصرية على وجه الخصوص.

ولكن جاء نجاح التجربة ليمثل إنقلاباً في القطاع الفندقي في مصر، حيث لعب "الفورسيزونز" دوراً لا يمكن إنكاره على صعيد طرح نموذج مختلف ورائد للخدمة الفندقية في سوق كانت – ولا تزال – شديدة التعطش لمثل هذا المستوى من الخدمة.

فقد ساهمت التجربة إلى حدّ كبير في جذب شرائح من الزبائن كانت راغبة في زيارة مصر ولكن لم تكن تجد ما يناسبها من أماكن إقامة.

حول تقييم تجربة فنادق "الفورسيزونز" في مصر والخطط الستراتيجية لها في منطقة الشرق الأوسط وملامح التوسّع المستقبلي، التقت "الاقتصاد والأعمال" دوج هاوسلي المدير العام لفندق "فورسيزونز" القاهرة في حوار شامل تناول الأوضاع الراهنة والرؤية المستقبلية لسلسلة الفنادق العالمية.

الشرق الأوسط مثلما نحن معروفون في شمال أميركا وغرب أوروبا ونحصل على الحصة نفسها من سوق القطاع الفندقي لأنّ اسم الفورسيزونز سيصبح علامة للجودة في الشرق الأوسط.

□ إذاً ما هو سرّ التركيز على مصر في هذه المرحلة وافتتاح أربعة فنادق فيها في غضون أعوام قليلة؟!

□ كقاعدة أساسية عندما تقرر الـ"فورسيزونز" دخول سوق أو منطقة فهذا يعني أننا قمنا بدراسة شاملة وعميقة لهذه السوق أو المنطقة المراد الدخول فيها ومن ثمّ يتمّ اتخاذ القرار على أُسس علمية واقتصادية سليمة. ونحن نمتلك نظرة إيجابية لمستقبل مصر، فهذا البلد له مستقبل سياحي إيجابي لأن مصر رغم كل ما حدث – تاريخياً – في الشرق الأوسط تعود مرة أخرى، كما أن هناك نمواً ملموساً على صعيد القطاع السياحي خصوصاً في المدن الكبرى مثل: القاهرة، الإسكندرية، شرم الشيخ والغردقة.

□ ألم تواجهكم عقبات أو عوامل سلبية على صعيد مناخ الاستثمار؟!

□ على المدى القصير هناك معوّقات بالطبع وأهمها يتمثل في عمليات حرق الأسعار والتراجع السياحي من وقت لآخر وبالتالي ينظر البعض في الخارج لمصر على أنها مكان للرحلات الرخيصة منخفضة الأسعار وهذا ليس من صالحنا لأننا تقدم



خدمة جيدة بسعر مرتفع. وحتى نصل إلى هذا المستوى لا بدّ أن يكون هناك ثمن وإذا كنا نسعى لجذب النخبة فمن باب أولى ألا نهبط بالأسعار وهذه هي طبيعة مشاكلنا ومعاناتنا في المرحلة الأولى. ولكن، كما سبق، إننا جئنا لنبقى ولدينا خطة ستراتيجية بالاتفاق مع حلفائنا وشركائنا مالكي سلسلة "الفورسيزونز"، وفي مقدمهم الأمير الوليد بن طلال ورجلا الأعمال المصريان **إبراهيم كامل وحمزة الخولي**.

هذه الخطة لا تضع في اعتبارها الأرباح الحالية بل الأرباح في المستقبل و"الإمدج" الخاص بـ"الفورسيزونز" في الشرق الأوسط في الأعوام المقبلة وهذا هو المهم لدينا. كما أنّ الحكومة والقطاع العام في مصر أخذا خطوات إيجابية لتنمية المشروعات وإعطاء القطاع الخاص حرية أكبر في أن يعمل وبالتالي يؤدي ذلك لجذب الاستثمارات الأجنبية لمصر. ومع حلول العام 2005 وبدء تطبيق اتفاقية الغات، ستُفتتح مشروعات كثيرة في مصر بحثاً عن العمالة الرخيصة والسوق وهذا يؤدي لاتساع نشاط الأعمال



ومجيء أصحاب "البزنس" وهؤلاء يحتاجون لأماكن إقامة ذات مستوى راق ولا يهمهم الأسعار وهو ما نقدمه نحن. وبالتالي لدينا نقطة التقاء بين أوضاع "الفورسيزونز" والأوضاع الاقتصادية في مصر مستقبلاً.

كما أنّ إصدار الحكومة للعديد من القوانين والتشريعات المتلائمة مع التطوّرات العالمية مثل قانون العمل سيسهّل الاستثمار أمام الشركات العالمية الراغبة في المجيء وهو ما يعزز فرص تواجدنا في المستقبل.

شركاء النجاح

□ ما هو حجم استثماراتكم الحالية والمستقبلية في مصر والشرق الأوسط؟!

□ هنا يجب أن أوضح نقطة مهمة وهي أن "الفورسيزونز" عبارة عن شركة إدارة ولا تملك الفنادق بل إن الاستثمارات عائدة لملاّك آخرين. وطبعاً هناك علاقة بين المالك والإدارة عبر عقود إدارة والتزامات متبادلة. وعندما تكون علاقتنا مع الملاّك قوية يكون عملنا قوياً، فهم شركاء النجاح بالنسبة لنا وجئنا للشرق الأوسط بتشجيع من الملاّك مقابل التزامنا بتحسين القطاع الفندقي في أسواق المنطقة. ومن المعروف أن الأمير **الوليد بن طلال** يمتلك حصة قدرها 25 في المئة من شركة الإدارة ولديه ملكية في بعض المباني مثل: "الفورسيزونز" في باريس و"فورسيزونز" الرياض، كما أن له شراكة في كل من "نايل بلازا" و"فورسيزونز" شرم الشيخ و"فورسيزونز" سان ستيفانو.

□ وماذا عن حصتكم في السوق؟!

□ نحن نتوجه للنخبة وعملاؤنا مميّزون جداً، كما نحن مميّزون في مجالنا وأكبر فندق لدينا لا يزيد عدد غرفه عن 300 غرفة — تدير "الفورسيزونز" 60 فندقاً في 29 بلداً حول العالم— وهذا العدد الصغير من الغرف لا يزيد عن 10 في المئة من إجمالي عدد الغرف في أي فندق آخر. هذا يعني أننا نهتم بالكيف وليس بالكم، ومن ثمّ فإن حصتنا السوقية بالمعايير الكمية قليلة ومع ذلك نتوقع أن تقود هذه السوق لأننا نمتلك أقوى إسم عالمي في مجال الفنادق وهذه نقطة لصالحنا.

هاوسلي وخبرة فندقية عمرها 26 عاماً

بدأ دوج هاوسلي مباشرة عمله كمدير عام لفندق "فورسيزونز" القاهرة في أيار/ مايو من العام الجاري، ويمتلك هاوسلي خبرة فندقية تبلغ 26 عاماً منها 23 عاماً مع مجموعة فنادق ومنتجعات "فورسيزونز" التي انضم إليها العام 1980 كمدير لقاعة الشاي في فندق "فورسيزنز" فانكوفر. وتولّى مناصب عدّة في خدمة الغرف وقاعات الاحتفالات والمطاعم، ومنها انتقل إلى فندق "فورسيزنز" تورنتو، وفي العام 1994 شغل منصب مدير إدارة الأغذية والمشروبات بفندق "فورسيزنز" فانكوفر، ثمّ انتقل إلى منصب مدير فندق "فورسيزونز" سياتل في الولايات المتحدة وكذلك مديراً لفندق ريتز كارلتون في شيكاغو.

الخصخصة والقطاع الفندقي

□ تخطط مصر لخصخصة شركة الطيران الوطنية، هل لمثل هذه الخطوة — بنظركم — تأثير على مستقبل القطاع الفندقي في مصر؟!

□ خصخصة شركة الطيران فكرة جيدة لأنها ترفع من الجودة والتميّز وهذا يتيح أوضاعاً أفضل للقطاع الفندقي وخصوصاً لفنادق الفورسيزونز لأن الزبائن المقبلين لمصر في رحلات عمل سيصلون في موعدهم ويحصلون على خدمة جيدة من شركة الطيران وهؤلاء لا يهتمون كثيراً بعمليات حرق أسعار تذاكر الطيران لأنهم قادمون من رحلات عمل مدفوعة، ومن يأتي للـ"البزنس" لا يهمه السعر بل يهمه الخدمة والوصول في الموعد المحدد تماماً.

كلّ ذلك يجعل "مصر للطيران" في موقع تنافس بجودة وتميز مع شركات الطيران العالمية، ومن ثم نحن نرحّب بخصخصة هذه الشركة؟!

فلسفة اختيار الأسواق

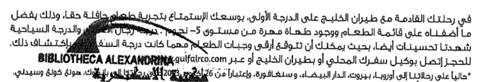
□ من المؤكد أن هناك فلسفة تحكم عمليات اختياركم للأسواق التي تدخلونها. ما هي هذه الفلسفة ولماذا تفضلون بلداً دون آخر للعمل به؟

□ نحن نبحث عن الموقع الصحيح المناسب وقبل اتخاذ القرار تتمّ دراسة السوق دراسة جيدة وشاملة لأننا نفضّل أن نتريث في دخول سوق بدلاً من أن نتسرع بالدخول وافتتاح فندق ثمّ نكتشف بعد ذلك خطأ الاختيار. ولدينا قواعد للاختيار من بينها هل هذا المكان ملائم للملاّك أم لا، ولكن عندما نفتتح فندقاً في مكان ما نكون متأكدين أننا اتخذنا القرار الصحيح والاستثمار سيكون ناجحاً ومضموناً. ومن قواعد اختيارنا الموقع وإذا كان في مدينة أو عاصمة لا بد أن يكون قريباً من قلب العاصمة ودوائر "البزنس"، وإذا كان في منتجع يكون في أفضل مكان من المنتجع ولا بد أن يكون أفضل عنوان. يضاف إلى كل ذلك دراسة شاملة للبلد المعني وأوضاعه الاقتصادية والسياسية.

□ هل هناك اتجاه لدخول المغرب العربي؟

□ الموقع الذي يمكن أن ننظر إليه في الفترة المقبلة هو المغرب لأنه يمتلك الفرص، وحالياً لا يوجد خطوات عملية ولكننا نضعها ضمن ستراتيجية "الفورسيزونز" المستقبلية. ■





في رحلتك القادمة مع طيران الخليج على الدرجة الأولى، بوسعك الإستمتاع بتجربة طعام حافلة حقا، وذلك بفضل
ما أضفناه على قائمة الطعام ووجود طهاة مهرة من مستوى 5- نجوم . والدرجة السياحية
شهدتا تحسينات أيضا، بحيث يمكنك أن تتوقع أرقى وجبات الطعام مهما كانت درجة السفر باكتشاف ذلك.
للحجز إتصل بوكيل سفرك المحلي أو بطيران الخليج أو عبر gulfairco.com
*حاليا على رحلاتنا إلى أوروبا، بيروت، الدار البيضاء، وسنغافورة، وإعتبارا من 26 أكتوبر 2003 على رحلاتنا إلى بانكوك، هونغ كونغ وسيدني.



طيران الخليج
GULF AIR

حصة أساسية للوليد بن طلال في "موفنبيك بر دبي"



استحوذت مجموعة المملكة للاستثمارات الفندقية (KHI)، التي يرأس مجلس إدارتها الأمير **الوليد بن طلال**، على حصة الأغلبية في فندق موفنبيك Movenpick بر دبي، بعد الاتفاق الذي جرى مع **عبد العزيز الشيحه** الذي لا يزال أحد مساهمي المشروع. وكان الفندق يعرف في السابق باسم فندق هوليداي إن بر دبي قبل أن يتحوّل إلى الإدارة الجديدة في آب / أغسطس الماضي.

يقع الفندق المكوّن من 232 غرفة، مقابل المستشفى الأمريكي، وبالقرب من مركز مدينة وافي التجاري، وعلى بعد 10 دقائق من مطار دبي الدولي، ومركز دبي للتجارة العالمية. ويحتوي الفندق على 7 قاعات للاجتماعات (أكبرها تتسع لـ350 شخصاً)، إضافة إلى خمسة مطاعم، ومسبح في الطابق الأخير من مبنى الفندق، ومركز ترفيهي مجهز بأحدث الأجهزة.

واعتبر الأمير **الوليد** أنّ افتتاح هذا الفندق تحت العلامة التجارية والخدمات المميّزة لـ"موفنبيك" يُعتبر إضافة نوعية إلى الخدمات الفندقية المتميّزة التي توفّرها إمارة دبي، والتي بدأت تحتل مقعداً متقدماً على خريطة السياحة في المنطقة العربية والعالم.

"راديسون ساس" تفوز بإدارة فندق ستاد في أنقرة

فازت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس بعقد لإدارة فندق ستاد في أنقرة. وهذا الفندق هو الثاني الذي تديره المجموعة في تركيا بعد فندق المؤتمرات في مطار اسطنبول العام 2000.

شارك في المنافسة التي أجرتها شركة تمويل الفنادق التركية 17 مجموعة فنادق عالمية. واعتبر **ويرنر كوندنغ**، نائب الرئيس الأول لمجموعة راديسون ساس، أنّ هذا العقد يشكل "إضافة رائعة لحضورنا المميز في مطار اسطنبول". وأكّد على مواصلة ستراتيجية التوسّع في تركيا وقال أنّ ما يميّز الفندق الجديد في أنقرة موقعه الفريد في قلب المنطقة الدبلوماسية، وتوقّع أن يكون الفندق محل استقطاب لرجال الأعمال وموظّفي السلك الدبلوماسي.

من المقرر أن يتم افتتاح الفندق في كانون الثاني / يناير المقبل. وهو يضم 202 غرفة بينها 35 غرفة خاصة برجال الأعمال و14 جناحاً صغيراً و5 أجنحة خاصة. كما يشتمل على مطعم يضم 110 مقاعد ومقهى وجناح علوي و6 غرف للاجتماعات ومركز للأعمال، إضافة إلى الحديقة التابعة له.

فندق أبراج الإمارات: المفضل لرجال الأعمال

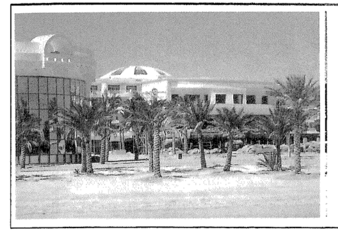
حاز فندق أبراج الإمارات على لقب "الفندق العالمي المفضل لدى رجال الأعمال" في استفتاء لآراء قرّاء المجلة البريطانية المتخصصة في قطاع السفر والأكثر رواجاً وهي مجلة "CONDE NAST TRAVELLER"، وأقيم حفل توزيع الجوائز لعام 2003 في العاصمة البريطانية لندن.



وتفوق الفندق في جميع المعايير المعتمدة في التقييم ليحصل على درجة 91،89 في المئة. أما الفنادق التي تبعته في الترتيب فكانت: فندق فور سيزونز جورج الخامس في باريس، و"شنغريلا" في سنغافورة، و"ذا بيننسولا" في هونغ كونغ. وحصل "أبراج الإمارات" على أعلى الدرجات في جميع الفئات وكل المعايير المعتمدة للتقييم والتي تشمل خدمات الأعمال والأنظمة المتوفرة والتسهيلات الترفيهية. كما احتل فندق أبراج الإمارات أيضاً على المركز الـ18 في التقييم العام لأفضل 100 فندق في العالم.



اللمسات الأخيرة لمنتجع إنتركونتيننتال أبو سوما



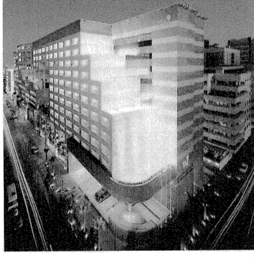
أعلنت مجموعة فنادق إنتركونتيننتال، مؤخراً، عن وضع اللمسات الأخيرة على منتجع إنتركونتيننتال أبو سوما الذي يعدّ إحدى أحدث توسعاتها على ساحل البحر الأحمر في جمهورية مصر العربية، والمقرّر افتتاحه في وقت لاحق من هذا العام، ويضم الفندق 453 غرفة وجناحاً.

وتدير مجموعة فنادق انتركونتيننتال حالياً 71 منشأة "إنتركونتيننتال"، "كراون بلازا" و"هوليدي إن" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، منها 8 فنادق في مصر.

فندق تاج بالاس: نسبة إشغال 100 في المئة

حقق فندق تاج بالاس دبي نسبة إشغال وصلت إلى 100 في المئة يومياً منذ نهاية شهر تموز/يوليو وطوال شهر آب/أغسطس الماضيين.

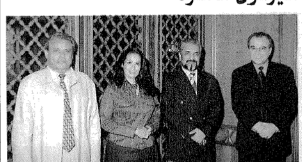
وقال **يانك بوبون**، مدير عام فندق تاج بالاس دبي: "ليس سهلاً على أي فندق في دبي تحقيق مثل هذه النسبة العالية يومياً وخلال شهر كامل، خصوصاً وأنّ المنافسة في دبي كبيرة جداً بين الفنادق. وهذا بدوره يؤكد على مدى النجاح المستمر الذي يحققه فندق



تاج بالاس دبي. كما أنّ هذه النتيجة جاءت مختلفة عن السنة السابقة، حيث كانت النسبة 80 في المئة والآن حققنا 100 في المئة وذلك خلال فترة الصيف. كما أنّ مجموعة تاج في الهند أبدت إعجابها بما حققناه من نتائج مذهلة في دبي".

يتابع **بوبون**: "يوجد في دبي نحو 254 فندقاً، منها 35 فندقاً من فئة الخمس نجوم؛ في ظل هذه المنافسة بين الفنادق في تقديم أفضل الخدمات وأرقاها، فقد إستطاع فندق تاج بالاس من مضاعفة خدماته خصوصاً خلال فترة الصيف ليحظى باختيار العديد من الزبائن والزوّار".

"شيراتون القاهرة"



هاني ظريفة، نائب المدير التنفيذي لفندق شيراتون القاهرة وماجدة سامي، مديرة العلاقات العامة يرحبان بالرئيس قاسم أيتم وسفير موريشس في جمهورية مصر العربية..

استضاف فندق شيراتون القاهرة الرئيس السابق لجمهورية موريشس **قاسم أيتم**، أثناء زيارته القصيرة لـ مصر لحضور مؤتمر كلية الاقتصاد والعلوم السياسية "الانتخابات والديمقراطية"؛ وأعرب **أيتم** عن سعادته لاختيار فندق شيراتون القاهرة لما تتمتّع به أجنحته من رحابة وفخامة ولما تتميّز به شرفاتها من منظر جميل لـ بانوراما القاهرة ونيلها الساحر.

مطعم مراكش في "شنغريلا" دبي

تمّ افتتاح مطعم "مراكش" في فندق شانغريلا دبي، حيث يقدّم الأطباق المغربية في جو مغربي وعلى أنغام موسيقى من ثلاثة عازفين، ومع أطباق الطاهية **خديجة منار** التي كانت تعمل في القصر الملكي بفاس.

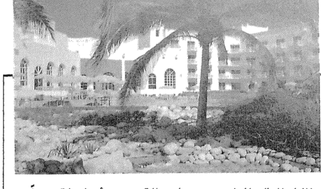
أما ديكور المطعم فهو مغربي الطابع كذلك من خلال القناطر والمشربيات والفوانيس.





للأعمال طابع خاص
في فنادق روتانا
تمثل فنادق روتانا نموذجاً حياً لديناميكية الأعمال
في مطلع القرن الحادي والعشرين، فهي تنفرد
بخدماتها عالية المستوى ودخولها إلى التقنية
الحديثة بأوسع أبوابها. وتحرص هذه
السلسة الشرق أوسطية على تقديم
الخدمات الفردية بأدق تفاصيلها، فضلاً
عن التسهيلات الوفيرة التي تضفي
على الإجتماعات والمؤتمرات الكمال
المطلق والمتعة الحقيقية. ألا تستحق
صفة المكان الأمثل لتداول الأعمال!
فنادق روتانا
في الشرق الأوسط
أبوظبي:
الروضة روتانا سويتس
المها روتانا سويتس
فندق الشاطئ روتانا
العين:
فندق العين روتانا
العريش:
كورال بيتش العريش
بيروت:
فندق جفينور روتانا
دمشق
فندق دمشق روتانا
دبي:
فندق البستان روتانا
فندق جميرا روتانا
رحاب روتانا سويتس
رمال روتانا سويتس
فندق تاورز روتانا
الشارقة:
فندق الشارقة روتانا
شرم الشيخ:
كورال بيتش تيران
ROTANA روتانا
HOTELS • SUITES • RESORTS
www.rotana.com





"هيلتون" و"كراون بلازا" تروّجان لـ صلالة

أعلنت مجموعتا هيلتون إنترناشيونال وفنادق ومنتجعات كراون بلازا عن تعاونهما للترويج لمدينة صلالة في سلطنة عُمان بين المقيمين في دولة الإمارات، وذلك بوصف صلالة واحدة من الوجهات السياحية الفريدة لقضاء العطلات.

وتسهم الرحلات الجديدة المباشرة التي تسيرها مسقط لخدمات الطيران من دبي بمعدل رحلتين مباشرتين في الأسبوع بالتعاون مع "فينيكس للطيران"، في التسهيل على المسافرين الراغبين في قضاء عطلة في مدينة صلالة. وتعتمد "فينيكس للطيران" على طائرة بوينغ 737 في رحلاتها المتجهة إلى مسقط. وتصل سعة الطائرة إلى 123 مقعداً موزعة بمعدل 8 مقاعد لدرجة رجال الأعمال و115 للدرجة السياحية. وتغادر الطائرة دبي أيام الأربعاء في الساعة 16:15 وتعود أيام الجمعة في الساعة 22:30 بتوقيت الإمارات.

ويعدّ فندق هيلتون صلالة أحدث الفنادق من فئة خمس نجوم والمكان المثالي للراغبين بقضاء عطلة قصيرة أو طويلة بعيداً عن ضغوط الحياة المدنية. ويضم الفندق 147 غرفة تطل على العديد من المناظر الخلّابة المطلة على البحر؛ ويحتوي على مرافق ترفيهية عدة.

أما فندق ومنتجع كراون بلازا صلالة، الذي تمّ افتتاحه مؤخراً من فئة خمس نجوم، فيقع على بعد 10 دقائق فقط بالسيارة من مطار صلالة الدولي و5 دقائق من منطقة السوق، وذلك وسط منطقة من الحدائق وأشجار جوز الهند والمناظر الطبيعية تبلغ مساحتها 45 فداناً. ويعدّ الفندق، الذي يطل بشاطىء طويل ممتد على المحيط الهندي، من أفضل الأماكن للراحة والاستجمام. ويضم مجموعة من الغرف والأجنحة والفلل العائلية الفاخرة، إضافة إلى قائمة فريدة من الخدمات والتسهيلات.

"فورسيزونز شرم الشيخ" قوائم طعام جديدة

أضاف منتجع فورسيزونز شرم الشيخ الكثير من قوائم الطعام الجديدة في مطاعمه المتنوعة وقد أعدّها الشيف **كنجي سالز** لتناسب جميع الأذواق.

فإضافة إلى بوفيه الإفطار الفريد، يقدم مطعم أرابيسك بوفيه خاص للأطفال. وللعشاء تقدم الأطباق الخاصة لمنطقة البحر المتوسط وتشمل الأطباق المغربية واللبنانية. ويقدم أيضاً الليلة ذات الطابع الهندي يوم الأحد من كل أسبوع، والليلة التايلندية أيام الخميس.

أمّا مطعم الـ فرانتويو الإيطالي المتخصص في أشهى الأطباق الإيطالية يقدم يومي الاثنين والجمعة فرصة لتذوّق المعجنات التي تمّ طهيها بأنواع "الصوص" المختلفة.

ويقدم مطعم الواحة المطل على حمام السباحة كل يوم أربعاء بوفيه أسماك وفواكه البحر إضافة إلى المأكولات الخفيفة.

ولعشاق المأكولات العربية من المزات والمشويات، فيعد مطعم الريف جريل المكان المثالي في الهواء الطلق لتناول العشاء على أنغام الموسيقى العربية. ويمكن للضيوف الاسترخاء في بار "السيتاديل" أو "الأوبزرفاتوري" والاستمتاع في الوقت نفسه بمناظر خلّابة لجزيرة تيران سواء كانوا في الداخل أو في الهواء الطلق. أما لمن يفضلون الاستمتاع بالخصوصية التامة، فإن خدمة الغرف متوفّرة في منتجع فورسيزونز شرم الشيخ على مدار 24 ساعة.

جي دبليو ماريوت و"أسس الريادة"

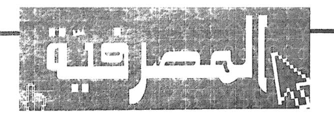
المشاركون في البرنامج التدريبي

أكمل 25 مديراً من إدارة فندق جي دبليو ماريوت في الكويت برنامجاً تدريبياً استمر أربعة أيام، حمل عنوان "أسس الريادة". ويأتي ذلك ضمن برنامج تنمية وتطوير متكامل لجميع موظّفي فندق جي دبليو ماريوت.

وقال **فرانك تيدمان**، مدير عام فندق جي دبليو ماريوت: "تتميّز شركة ماريوت بريادتها في مجال تنمية وتطوير موظّفيها، وإ
ننا فخورون بموظّفينا فهم روّاد المستقبل".

واعتبرت **فاطمة عباس**، مديرة إدارة التدريب الإقليمي لفنادق ماريوت العالمية، أنّ هذا البرنامج هو "النواة الأساسية لبرامج الإدارة في شركة ماريوت العالمية ويهدف إلى تزويد المدراء بالأدوات اللازمة للتعامل مع الأحداث اليومية في عمليات الفندق، كما يغطي الدعامات الأساسية لتقديم خدمات متميزة للنزلاء".

يُذكر أنّ مجلة فورتيون اختارت للسنة السادسة على التوالي شركة ماريوت ضمن أفضل 100 شركة، واحتلت "ماريوت" المرتبة الثالثة في قائمة شملت ألف شركة.



رأي

المصارف الأجنبية في العالم العربي

ظهرت في السنوات الأخيرة موجة خروج بعض المصارف الأجنبية من الدول العربية، بدءاً بمصرف "أي. إن.جي" (ING) ثم "أ.ب.ن. أمرو"، وذلك نتيجة تغير ستراتيجيات كلا المصرفين وخياراتهما بالنسبة للانتشار الجغرافي. وقد قيل الكثير حول أسباب هذا الانسحاب، لاسيما الالتزام بمتطلبات معدل الملاءة الجديد "بازل 2" الذي يرفع نسبة الرأسمال المطلوب تجاه الشركات والحكومات ذات التصنيف الائتماني المتدني كما هي الحال في معظم البلدان النامية. كما أشير إلى اتجاه الدول المختلفة نحو إلغاء القيود على تحويل الأموال مما بات يسمح للمصارف الدولية المجهزة بأحدث الوسائل التكنولوجية المتقدمة باستقطاب العملاء من حول العالم من دون الحاجة إلى التواجد الفعلي في البلدان المختلفة.

لكن الأنباء الأخيرة عن إمكانية انسحاب مصارف أجنبية أخرى من بعض الدول العربية أعاد التساؤلات مجدداً إلى الواجهة، خصوصاً وأن المبررات المقدمة سابقاً تبدو متناقضة مع اتجاهات العولمة وانفتاح الأسواق وتحرير الاقتصاديات. فهل كان الفهم العام للعولمة خاطئاً؟ أم أن الأسواق المالية والمصرفية الدولية أصبحت تتمتع بأحدث وسائل الاتصالات الإلكترونية الكافية التي تمنحها القدرة على الاستغناء عن فروعها في الخارج؟ أم هو غير ذلك؟ من الصعب التكهن بالعوامل التي تحدد ستراتيجيات وتوجهات المؤسسات المصرفية العالمية الكبرى، لكن ما هو مؤكد أن المصارف الأجنبية المتواجدة في البلدان العربية المنفتحة أصلاً لم تستطع أن تعزز تواجدها في هذه البلدان، بل تراجع العديد منها في السنوات الأخيرة في ضوء تقدم المصارف المحلية بشكل ملفت في مجالات عدة خاصة في قطاعي التجزئة والصيرفة الإسلامية.

يبقى أن خروج مصارف أخرى من الأسواق العربية يمثل تحديات توازي الفرص التي يقدمها للمصارف العربية. ففي الوقت الذي يفسح المجال أمام المصارف المحلية لتعبئة الفراغ الحاصل، إلا أنه في الوقت نفسه يضع هذه المصارف أمام تحدي تقديم نفس مستويات الخدمة التي كانت توفرها المصارف الأجنبية لعملائها، والنطاق الواسع من المنتجات التي كانت تؤمنها، والإمكانيات الواسعة التي كانت تقدمها لهم في مجال الاستثمارات الدولية، والكفاءة العالية التي كانت تتمتع بها في تنفيذ عملياتهم. وهذا يعني أن المصارف التي قد تستقطب أعمال المصرف المنسحب من السوق المحلية قد لا تتمكن بالضرورة من الحفاظ على عملاء هذا المصرف، لكن ذلك من شأنه أن يؤدي بدوره إلى تعزيز المنافسة بين المصارف المحلية المختلفة ودفعها إلى تطوير خدماتها ومنتجاتها، مما يكون لصالح العملاء أيضاً.

خاص ... خاص ... خاص

C.S.C لبنان رسملة وتوسع

منح مصرف لبنان موافقته على زيادة رأس مال شركة خدمات بطاقات الائتمان C.S.C من 5 الى 8 مليارات ليرة لبنانية، استناداً لقرار مجلس ادارة الشركة وموافقة الجمعية العمومية، على ضم الأرباح المحققة العامين 2001 و2002.

وجاءت الزيادة الترسملية الجديدة، لتخدم تطلعات الشركة لتوسيع تواجدها الاقليمي، بعدما أتمت تأسيس شركة C.S.C مصر وأطلقت أعمالها مطلع هذا الشهر. وتتجه لبدء أعمالها في السودان. علماً أن الشركة حققت امتداداً الى السوقين الاردنية والقطرية خلال الأعوام الثلاثة الماضية.

مصارف لبنان بداية تنافس لخفض فوائد الاقراض

لوحظ في الفترة الأخيرة، أن العديد من المصارف اللبنانية بادر الى خفض معدلات الفائدة المدينة على القروض التجارية والسكنية، وبنسب تفوق المتوقع انسجاماً مع انخفاض معدلات الفوائد الدائنة.

ويبدو، أن زيادة الموارد المالية للمصارف من جراء زيادة الرساميل الوافدة والودائع هذا العام، وعدم وجود منافذ واسعة للتوظيف، باستثناء شهادات الايداع التي يصدرها المصرف المركزي، شكلت الدافع الأهم لاطلاق برامج تسليفية جديدة، من شأنها تنويع المحفظة وتوسيع الأعمال.

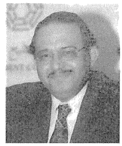
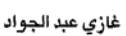
صكوك ماليزية في بورصة البحرين

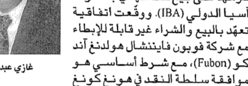
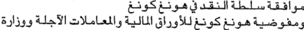
تمّ في بورصة البحرين للأسواق المالية إدراج الصكوك الماليزية الدولية (600 مليون دولار) الصادرة عن مؤسسة الصكوك الماليزية الدولية. وهذا الإدراج هو الأكبر، وهو الأول لإصدار غير بحريني.

وقّع اتفاقية الإدراج خالد عبد الله البسام نائب محافظ مؤسسة نقد البحرين وداتو أوي سنغ كوانغ نائب محافظ البنك المركزي الماليزي...

وهذه الصكوك هي لمدة 5 أعوام ابتداء من 3 تموز/ يوليو الماضي ويبلغ الحد الأدنى للاكتتاب 10 آلاف دولار.

المؤسسة العربية المصرفية



غازي عبد الجواد

أعلنت المؤسسة العربية المصرفية عزمها على بيع حصتها في بنك أوف آسيا الدولي (IBA). ووقّعت اتفاقية تعهّد بالبيع والشراء غير قابلة للإبطاء مع شركة فوبون فاينشال هولدنغ آند كو (Fubon)، مع شرط أساسي هو موافقة سلطة النقد في هونغ كونغ ومفوضية هونغ كونغ للأوراق المالية والمعاملات الآجلة ووزارة الشؤون الاقتصادية في تايوان.

ويتعلق التعهد بالبيع والشراء المذكور بعدد 644,688,000 سهم من أسهم "انترناشونال بنك أوف آسيا"، مملوكة للمؤسسة العربية المصرفية بسعر HK$3.68 للسهم الواحد (تمثل الكمية نسبة 55 في المئة من إجمالي أسهم رأس المال الصادر للبنك). وبمجرّد تقديم عرض الشراء من قبل "Fubon" وقبوله من جانب المؤسسة العربية المصرفية تزول عن الأخيرة صفة الشركة الأم أو القابضة لهذا المصرف الذي يتخذ من هونغ كونغ مقراً له.

وقال **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية: "إن قرار البيع هذا يأتي في إطار الرؤية الستراتيجية للمؤسسة في سعيها للتركيز على أعمالها الرئيسية في العالم العربي. وعلى الرغم من أن استثمار المؤسسة العربية المصرفية في "انترناشونال بنك أوف آسيا" كان استثماراً مربحاً، إلاّ أن فرص تنسيق أعماله مع الأهداف بعيدة المدى للمجموعة كانت محدودة. ومن المقرر استخدام عائدات البيع في تعزيز الموارد الرأسمالية لدى المؤسسة العربية المصرفية وفي دعم النمو المستقبلي لأعمال المؤسسة الرئيسية في العالم العربي، وستواصل المؤسسة خدمة عملائها في آسيا من خلال مكتبها التمثيلي في سنغافورة ومن مقرها الرئيسي في البحرين".

من جهة أخرى، أعلنت المؤسسة العربية المصرفية وبنك أتش أس بي سي (HSBC) بأنه تمّ تفويضهما للقيام بالنيابة عن البنك الأهلي الكويتي، بترتيب وتنسيق قرض مشترك محدد المدة بمبلغ 100 مليون دولار أميركي مدته 3 سنوات.

ومن المقرر استخدام عائدات هذه التسهيلات في عمليات التمويل العامة لدى البنك، وسيتمّ ترتيب هذه العملية بهامش قدره 45 نقطة أساس بالإضافة إلى الرسوم.

كما وقّعت المؤسسة اتفاقية مع الشركة العربية للأسمدة والكيماويات "آفكو" في مصر تمّ بموجبها تعيين المؤسسة مستشاراً مالياً لمشروع الأسمدة الكيميائية الذي يجري العمل على تطويره في مصر من قبل الشركة العربية المشتركة للاستثمار (JAICORP) الظبيانية. ويعتمد هذا المشروع في إنتاجه على الغاز الطبيعي وخامات الفوسفات والبوتاسيوم وتقدّر تكلفته بـ 350 مليون دولار أميركي. ومن المقرر إقامة المشروع غرب السويس، كمرحلة أولى لمشروع مجمّع متكامل لإنتاج الأسمدة الكيميائية بتكلفة قدرها 1,1 مليار دولار أميركي.

حضر التوقيع في القاهرة عدد من كبار المسؤولين لدى الشركة والمؤسسة يتقدمهم **خلف الرميثي**، المدير العام لشركة (JAICORP) ورئيس مجلس إدارة آفكو، ود.**صلاح عبد الكريم** ممثل مالك المشروع ومطوره و**طارق حلمي** الرئيس التنفيذي لبنك المؤسسة العربية المصرفية مصر (ABC Bank Egypt).

ومن المنتظر أن يوفّر المشروع في مرحلته الأولى نحو 1500 فرصة عمل في مصر، كما انه من المقدّر أن ينتج سنوياً مليون طن من أجود أنواع أسمدة البوتاس و0,6 مليون طن من أسمدة نترات الكالسيوم.

وتتألف المواد الخام التي يعتمد عليها المشروع في إنتاجه من الغاز الطبيعي وصخور الفوسفات والبوتاس التي سيتم الحصول عليها من المورّدين من مصادر محلية وأخرى إقليمية. ومن المتوقع أن يبدأ العمل في الموقع في الربع الأخير من العام 2003 ليكتمل المشروع في الربع الأخير من العام 2006.

البنك العربي الوطني


عبد اللطيف بن حمد الجبر

حاز البنك العربي الوطني عدداً من الجوائز عكست التقدير العالمي والمحلي لإنجازاته المتوالية وخدماته المتميزة.

مجلة "ذي بانكر" التابعة لمؤسسة فاينانشل تايمز اللندنية منحت البنك جائزة "بنك العام 2003 في المملكة العربية السعودية". كما منحته مجلة غلوبال فاينانس، إحدى أشهر المجلات المالية العالمية المتخصصة، جائزتين: "أفضل بنك في السعودية للعام 2003" و"أفضل بنك يقدم خدمات مصرفية عبر الإنترنت للأفراد في المملكة العربية السعودية للعام 2003". وكان البنك فاز بجائزة "أفضل مدير استثمار للعام 2002 بين البنوك السعودية"، تقديراً لأدائه المتميز في إدارة الصناديق الاستثمارية.

اعتبر **عبد اللطيف بن حمد الجبر**، رئيس مجلس الإدارة أن هذه الجوائز جاءت نتيجة "التغييرات الجذرية التي شهدها البنك، ممثلة بإنجاز عملية إعادة الهيكلة وتحديث سياسات وإجراءات عمله الأساسية، وإعادة هندسة العمليات الائتمانية جذرياً، ومعالجة القروض غير العاملة، وتطوير الهوية التجارية للبنك مع تحديث وتطوير شبكة الفروع". كما جاءت استناداً إلى "التحسّن الملموس في الأداء للسنة الرابعة على التوالي حيث حقّق البنك نمواً مستمراً في الأرباح بنسبة 21 في المئة سنوياً، إضافة إلى أعمال التطوير التي شملت العمليات ونوعية الخدمات المقدّمة للعملاء، ومنها تنويع المحافظ الاستثمارية وتفعيل إدارة السيولة ومخاطر السوق، وتعزيز العلاقة وتطوير منتجات جديدة لهم".

يذكر أنّ البنك العربي الوطني كان أعلن عن تحقيق زيادة في أرباحه بنسبة 25 في المئة خلال النصف الأول من العام الجاري، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

بنك الرياض

طرح بنك الرياض مؤخراً خدمة التمويل السكني التي تمّ اعتمادها من قبل الهيئة الشرعية للمصرفية الإسلامية في بنك الرياض، وذلك لتقديم وسائل تمويل جديدة تلبّي رغبات عملائه واحتياجاتهم السكنية من جميع الفئات والشرائح.

ويوفّر بنك الرياض عبر هذه الخدمة لعملائه إمكانية تملّك المنزل الذي يرغبون فيه، وبإجراءات سهلة جداً، وتمويل يصل إلى نحو 1,5 مليون ريال، والسداد على أقساط شهرية قد تصل إلى 20 عاماً،

وإمكانية تضامن الزوجين في عملية الشراء، كما يوفر البرنامج تأميناً تعاونياً على المنزل متوافقاً مع أحكام الشريعة الإسلامية، يشمل إعفاء الورثة من سداد الأقساط المتبقية من التمويل في حالة الوفاة.

وتأتي هذه الخدمة في إطار الخطوات التي نفّذها بنك الرياض في الآونة الأخيرة لتطوير خدمات التمويل الشخصي لديه، وفي إطار الدور الذي يقوم به البنك في المجتمع، وتسهيلاً على المواطنين، عبر إعطائهم فرصاً متنوعة وفترة أطول لتسديد التمويل.

إلى ذلك، أنجز بنك الرياض، بالتعاون مع شركة SBM وكيلة IBM في المملكة العربية السعودية، تركيب نظام تكنولوجي متطور في مركز المكالمات والموقع الشبكي الخاص بتوفير الخدمات البنكية الإلكترونية.

ويوفر مركز مكالمات سبيل للخدمات المالية الإلكترونية مجموعة من الخدمات المتنوعة التي تشمل إصدار التقارير ومتابعة النشاطات التسويقية عبر نحو 80 شاشة، كما يقدم للعاملين في المركز رؤية موحّدة حول جميع تعاملات العميل مع البنك مهما كانت قناة الاتصال المستخدمة. ويشمل القنوات الإلكترونية مثل الهواتف وأنظمة التعرّف الصوتي والخدمات البنكية الشبكية والواب (WAP).

بنك الاسكان للتجارة والتمويل

زهير خوري

فاز بنك الإسكان للتجارة والتمويل بجائزة "ذي بانكر" التابعة لمجموعة الـ "فايننشال تايمز" كأفضل بنك في الأردن 2003، وذلك من قبل لجنة من الخبراء المتخصصين.

وقد فاز البنك بالجائزة بعد أن استوفى شروط التأهيل ومن أبرزها: المؤشرات المالية الرئيسية ومعدلات النمو والأداء المتزايدة عاماً بعد عام، والتكنولوجيا المصرفية التي تعتبر إحدى القواعد الرئيسية في تميّز بنك الإسكان للتجارة والتمويل حيث اعتبرته بعض مؤسسات التصنيف الدولية بأنه في طليعة البنوك الأردنية في هذا المجال (Leadership in E - Banking) علاوة على الإنجازات الرقمية والنوعية التي حققها البنك خلال العام 2002 مقارنة بإنجازات الجهاز المصرفي الأردني. كما اعتمدت لجنة الخبراء في تأهيل البنك للفوز على مرتكز رئيسي في أداء البنوك الناجحة ويتمثل في سلامة وصحة الستراتيجية العامة للبنك، حيث يُعتبر بنك الإسكان للتجارة والتمويل الأردني واحداً من البنوك العربية والدولية الفائزة التي اعتمدت التخطيط الستراتيجي كمنهج عمل دائم، والتطور والتحديث المستمرين كقاعدة ستراتيجية مكّنته من تحقيق الإنجازات والأهداف الستراتيجية المرسومة عاماً بعد عام.

وقال **زهير الخوري**، رئيس مجلس إدارة البنك، أنّ المؤسسات المصرفية التي تواكب التطور والتجديد في الصناعة المصرفية هي المؤسسات الناجحة التي حظيت وفازت بهذه الجوائز السنوية التي اعتادت مجلة البانكر ومجموعة الفايننشال تايمز البريطانية على منحها للبنوك المتميزة ومنها بنك الإسكان للتجارة والتمويل لهذا العام.

وقال **الخوري**: "إن فوز البنك بهذه الجائزة الدولية إنما يأتي في إطار سلسلة فوزه بجوائز تقديرية سابقة تُوّجت جميعها بجائزة الملك عبد الله الثاني للتميّز للعام 2000 وهي أرفع جائزة على المستوى الوطني، وكذلك جائزة الجودة العربية 2001 وجائزة الأردن الإلكتروني E - Jordan العام 2002".

وقال **عبد القادر الدويك** مدير عام بنك الإسكان للتجارة والتمويل: "إن الجوائز التقديرية المحلية والعربية والدولية والتصنيفات الدولية رفيعة المستوى التي حظي بها البنك على مدار الأعوام الماضية، لم تكن لتتأتى لولا تمكّن البنك وبتوجيهات مجلس إدارة البنك من تحقيق مراكز متقدمة داخل السوق المصرفية المحلّية بمختلف المعايير والمؤشرات المالية الرئيسية والإنجازات الرقمية والنوعية، وذلك في إطار منظومة عمل جماعي مؤسساتي متكامل داخل مختلف قطاعات ومراكز العمل في البنك (Team Work)"، وقال إن التحدّي الرئيسي الذي يواجه البنك حالياً ليس فقط المحافظة على هذه المكتسبات والإنجازات بل الاستمرار في زيادتها، لأن المحافظة عليها هو أصعب من تحقيقها.

HSBC

طرح HSBC خدمة جديدة تم تصميمها خصيصاً لمساعدة الشركات بتقديم التمويل لها مقابل الفواتير القائمة لمبيعاتها، سواء كانت محلية أو خاصة بالصادرات. وتعتبر هذه الخدمة إضافة للقائمة الكبيرة من المنتجات والخدمات المالية التي يقدمها HSBC على المستويين المحلي والدولي للشركات التي تتعامل على أساس شروط السداد المفتوح للحسابات.

وأقام البنك ندوة، حضرها أعضاء المجتمع التجاري في دبي، للتعريف بالخدمة الجديدة وأوضح كيف تؤدي خدمات خصم الديون إلى تطوير معدل دوران المبيعات وتوفير الحل الفوري للاحتياجات النقدية. وتحدث في الندوة **جيروين كوهنستام**، الأمين العام لـ "فاكتورز تشين إنترناشيونال".

ويتيح خصم الديون للشركات استلام نسبة يتم الاتفاق عليها مسبقاً من قيمة فواتيرهم بمجرد شحن البضاعة (أو تقديم الخدمات)، مع دفع الرصيد، ناقصاً الرسوم، عندما يدفع المشتري. ويتعهد HSBC أيضاً بتحصيل القيمة من المشتري وتوفير خدمة الحماية الائتمانية عند اللزوم.

وقال **ديليب هايرمات**، مدير خدمات خصم الديون لدى HSBC: "يعمل لدينا فريق من الخبراء المتخصصين في هذا المجال لضمان تحصيل المدفوعات بصورة فعالة والعمل في الوقت نفسه على تقوية العلاقة بين البائع والمشتري. وتتيح خدمة خصم الديون التي يقدمها HSBC للعملاء الإعفاء من إجراءات التحصيل التي تستغرق الكثير من الوقت".

بنك التعمير والإسكان

عقد بنك التعمير والإسكان جمعية عمومية منتصف أيلول/ سبتمبر الماضي لإعادة تشكيل مجلس الإدارة نتيجة لزيادة رأس المال بمبلغ 48 مليون جنيه.

وجاءت هذه الزيادة ليقفز رأس مال البنك إلى 102 مليون جنيه كخطوة لتعزيز رأس المال تماشياً مع متطلبات قانون البنوك الجديد الرقم 88 للعام 2003.

وكان البنك المركزي المصري وافق على توزيع أرباح البنك عن

العام 2002 نقداً بنسبة 25 في المئة من القيمة الاسمية للسهم تعطى للمساهمين الذين لم يشاركوا في زيادة رأس مال البنك، أما بالنسبة للمشاركين في الزيادة فستضاف النسبة نفسها لزيادة رأس المال.

من جهة أخرى، بلغ إجمالي ربح البنك خلال الأشهر الستة الأولى من العام الجاري نحو 31,7 مليون جنيه بنسبة نمو 7 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي حيث كانت 29,7 مليوناً.

كما تمّ تعزيز المخصصات بمبلغ 23,5 مليون جنيه، ما جعل صافي الربح المحقق يدور حول 8,2 ملايين جنيه وهو ما يقل عن صافي الربح عن العام الماضي خلال الفترة نفسها بمبلغ 5,5 ملايين جنيه وذلك لتدعيم المخصصات بنسبة أكبر والتي كانت 16 مليوناً فقط وذلك لتدعيم القاعدة الرأسمالية للبنك.

بنك دبي الوطني



ر. دوغلاس داوي (في الوسط) وإبراهيم بالسلاح (الثاني من اليسار)، أثناء افتتاح مركز الصرافة في مركز دبي العالمي للمؤتمرات

قدّم بنك دبي الوطني خدمات متميزة خلال اجتماعات مجالس محافظي مجموعة البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في دبي. فافتتح مركزاً للصرافة قدم للزوّار، على مدى 12 ساعة يومياً، خدمات تبديل العملات في بيئة عصرية مريحة. ووضع بتصرّف المؤتمرين والزوّار عدداً من أجهزة الصرّاف الآلي توزّعت في أنحاء متفرقة من مركز دبي العالمي للمؤتمرات، إضافة إلى شبكة الأجهزة التي يمتلكها البنك في جميع أنحاء المدينة والتي يزيد عددها عن 100 جهاز، فضلاً عن فروعه ومكاتبه الـ35 المنتشرة في دبي.

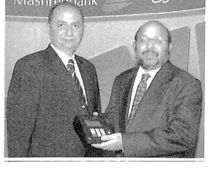
وقال **ر. دوغلاس داوي**، مدير عام البنك: "يفخر بنك دبي الوطني، باعتباره البنك الرائد في دبي، بتقديم دعمه الكامل لهذا الحدث العالمي المرموق. ونحن سعداء لأننا نقدم للمشاركين في الاجتماعات السنوية للدوليين خدمات مصرفية سهلة ومريحة".

وقال المنسّق العام لدبي 2003 **إبراهيم بلسلاح**: "قدّم بنك دبي الوطني دعماً كبيراً خلال تحضيراتنا لاستضافة الاجتماعات السنوية، وستتيح هذه الخدمات المصرفية المزيد من التسهيلات لآلاف المشاركين في الحدث".

من جهة أخرى، اختارت مجلة "غلوبال فاينانس" بنك دبي الوطني كأفضل بنك في دولة الإمارات العربية المتحدة كما صنّفته بين أفضل المصارف أداءً في الأسواق الناشئة.

وبالمناسبة قال **عمران العويس**، عضو مجلس الإدارة ونائب العضو المنتدب: "تعتبر هذه الجائزة برهاناً آخر على سعي البنك المستمر لكي يكون مصرفاً من الطراز الأول وسعيه الدؤوب لتلبية احتياجات عملائه. إنّ اختيارنا من بين العديد من المصارف العالمية ذات السمعة الرفيعة هو إنجاز مهم في حدّ ذاته وهو تكريم للجهود التي يبذلها كل العاملين في البنك".

بنك المشرق

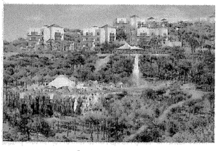


اختار بنك المشرق أنظمة شبكة الكمبيوتر "CNS" لتزويده بـ 4600 جهاز قبول الدفع بالبطاقات عالي السرعة من طراز هايبركوم ليصل العدد الإجمالي إلى أكثر من 7500 جهاز. وتعدّ هذه الصفقة الأكبر في دول مجلس التعاون.

وقال **ستيفن بينتو**، النائب الأول للرئيس، رئيس مجموعة الخدمات المصرفية للأفراد في بنك المشرق: "نحن ملتزمون بتقديم أفضل التقنيات والمزايا المتاحة في الأسواق المالية لأصحاب المتاجر. وانطلاقاً من هذا الالتزام، لم نجد صعوبة في اتخاذ القرار بإبرام صفقة بهذا الحجم مع "CNS" التي تمكّنت بالتعاون مع "هايبركوم" من تزويدنا بأكثر أجهزة قبول البطاقات ذكاءً في السوق وأقواها أداءً وأسهلها استخداماً".

وقال **طوني علم**، المدير العام لشركة "CNS": تمثّل التسوّق واحدة من أهم الأنشطة التجارية في دولة الإمارات، حيث أن منافذ البيع تكتظ بالمتسوقين في مواسم التسوّق، مثل مهرجان دبي وحملة شهر العطاء والفترة التي تسبق موسم الإجازات الصيفية، وستتيح هذه الصفقة لبنك المشرق، الذي حرص دوماً على استخدام تقنيات تضمن سرعة وأمان معاملات الشراء التي ينجزها عملاؤه، باستبدال كافة منصات الدفع الحالية التابعة له بهدف توفير المزيد من الراحة والأمان للبائع والشاري في آن معاً".

بنك دبي الإسلامي



أطلق بنك دبي الإسلامي مشروع منتجع "مطلّ القمر" السكني، الذي يعدّ أول مشاريعه الاستثمارية في لبنان. ويتألف المشروع من وحدات سكنية ستُطرح للبيع بنظام التملّك الحرّ.

ويحتل مشروع "مطلّ القمر" موقعاً متميّزاً في منطقة قرنايل – فالوغا، التي تبعد مسافة نحو 36 كيلومتراً فقط عن العاصمة بيروت، وترتبط المنطقة ببيروت من ثلاثة طرق رئيسية. ويمتدّ المشروع على مساحة تصل إلى 50 ألف متر مربع ويضمّ 80 وحدة سكنية تتألف من فلل "تاون هاوس" وشقق "دوبلكس" و"سيمبلكس".

وسيبدأ البنك ببيع الوحدات السكنية من خلال مركز مبيعات خاص يقام في فندق فيرمونت دبي، وتمّ افتتاح مركز المبيعات في الفترة من 10 إلى 13 أيلول/سبتمبر الماضي.

وقال **بطي خليفة بن درويش**، الرئيس التنفيذي لبنك دبي الإسلامي: "قدّرت أحدث التقارير المتخصّصة قيمة رؤوس الأموال

العربية المستثمرة في الأسواق الخارجية بنحو 500 مليار دولار، بينما لا تتجاوز الاستثمارات العربية البينية نسبة 10 في المئة من إجمالي هذه الاستثمارات. ونؤمن بأننا بحاجة إلى ضخ المزيد من الاستثمارات وتشجيعها وتطويرها بين الدول العربية بشكل يضمن تعزيز ثقة المستثمرين بأسواق المنطقة ويعمل على استقطاب المزيد من الاستثمارات المباشرة. وفي الواقع تعدّ دولة الإمارات واحدة من أكبر الدول العربية المساهمة في تشجيع الاستثمار في دول المنطقة، حيث تقدّر قيمة استثمارات الإمارات في الأسواق العربية المختلفة بنحو مليار دولار".

من جهة أخرى، حصل بنك دبي الإسلامي، على جائزة "جي بي مورغان تشيز بنك" "JP Morgan Chase Bank" للجودة في مجال التحويلات والتعاملات المالية. وقد جاء فوز البنك بالجائزة الدولية نظراً لاتباعه لمعايير وإجراءات متميّزة في ما يتعلّق بالتحويلات المالية.

مصارف البحرين

أعلنت مؤسسة نقد البحرين أن أرباح 29 من المصارف التجارية، والوحدات المصرفية الخارجية، والمصارف الاستثمارية التقليدية والإسلامية المؤسسة محلياً، بلغت 377 مليون دولار أميركي في النصف الأول من العام 2003، مقارنة بـ 289,7 مليوناً في الفترة نفسها من العام الماضي مسجّلة ارتفاعاً بنسبة 30 في المئة.

وسجّلت أرباح المصارف التجارية نتائج متميزة في النصف الأول حيث ارتفعت هذه الأرباح بنسبة 7,4 في المئة لتصل إلى 31,6 مليون دينار (83,6 مليون دولار أميركي) مقابل 29,4 مليون دينار (77,8 مليون دولار) في النصف الأول من العام 2002.

كما شهدت أرباح مصارف الاستثمار تطوراً ملحوظاً فسجلت أكثر من أربعة أضعاف أرباحها لتبلغ 99,7 مليون دولار مقابل 24,4 مليوناً في النصف الأول من العام 2002.

أما أرباح الوحدات المصرفية الخارجية فبلغت 158 مليون دولار مقابل 161,6 مليوناً في النصف الأول من العام الماضي.

خالد البسام

وسجلت أرباح المصارف والمؤسسات المالية الإسلامية بأنواعها الثلاثة (المصارف التجارية والوحدات المصرفية الخارجية ومصارف الاستثمار) ارتفاعاً بمقدار 10 في المئة لتصل إلى 35,8 مليون دولار في مقابل 25,9 مليوناً في النصف الأول من العام 2002.

وشهدت المصارف الاستثمارية الإسلامية لوحدها ارتفاعاً بنسبة 51 في المئة لتصل إلى 25 مليون دولار مقابل 16,5 مليوناً.

أما أرباح الوحدات المصرفية الخارجية الإسلامية فبلغت 8,5 ملايين دولار مقابل 5,2 ملايين في الفترة نفسها من العام الماضي مسجّلة بذلك ارتفاعاً بنسبة 63 في المئة.

وأعرب **خالد عبد الله البسام**، نائب محافظ مؤسسة نقد البحرين عن سعادته بالنتائج المالية لهذه البنوك والتي استفادت من العوامل الجيدة التي يوفرها المناخ الاستثماري والمشجع في المملكة. ■

شعاع كابيتال

نسبة التغيّر الشهري

	نسبة التغيّر الشهري	نسبة التغيّر السنوي
المؤشر المركّب للأسواق العربية	8.36%	+49.71%
مؤشر السعودية	10.61%	+65.67%
مؤشر الامارات	8.11%	+26.28%
مؤشر الكويت	7.37%	+46.91%
مؤشر مصر	14.88%	+12.18%

مؤشرات "شعاع كابيتال" لأسواق الأسهم العربية*

في 2003/09/20	المؤشر العام	نسبة التغيير الشهري %	نسبة التغيير السنوي %
المؤشر المركّب للأسواق العربية	1537.98	8.36	49.71
المؤشر المركّب لدول الخليج	1902.62	8.3	52.42
مؤشر الامارات	1416.06	8.11	26.28
مؤشر السعودية	1926.94	10.61	65.67
مؤشر قطر	2780.22	-3.6	55.05
مؤشر عمان	1021.37	4.83	32.9
مؤشر الكويت	2725.66	7.37	46.91
مؤشر البحرين	923.53	3.22	10.93
المؤشر المركّب لبلاد المشرق	1152.99	6.49	33.48
مؤشر فلسطين	718.29	3.12	16.77
مؤشر لبنان	613.83	-2.39	0.70
مؤشر الأردن	1453.46	9.01	44.47
المؤشر المركّب لشمال أفريقيا	528.29	10.06	28.23
مؤشر تونس	801.15	1.58	9.78
مؤشر المغرب	782.83	8.18	35.11
مؤشر مصر	367.17	14.88	26.27

* القيمة الأساسية للمؤشرات في 1999/12/31 تساوي 1000



نقد ذاتي

ما هي القضية المعلوماتية التي يحملها العالم العربي؟ وهل هناك "قضية" معلوماتية يمكن لبلد ان يحملها، يدافع عنها، يدعمها، ويروّج لها؟

ايرلندا حملت هذه القضية، وتحوّلت في سنوات الى مركز تصنيع وتصدير لمنتجات المعلوماتية. الهند سارت على ذات الخطى، وربما تعد سنغافورة في ذات الاتجاه ومثلها تايوان وكوريا. ولم نذكر دولاً مثل اليابان والمانيا والولايات المتحدة لأنها من أولى حملة راية المعلوماتية.

فما هي القضية التي تحملها بلدان المنطقة، هل هي الحكومة الالكترونية، أو دعم الصيرفة والتجارة الالكترونية أم التعليم الالكتروني..؟ بشكل رئيسي لا يوجد قضية معلوماتية عربية واحدة، وربما يصح اكثر ان يقال ان ثمة "قضايا" معلوماتية عربية. دبي التي تبنّت رؤية ولي عهد دبي محمد بن راشد مثلاً أنفقت مئات ملايين الدولارات على البنية التحتية الخاصة بالاتصالات وطرحت نفسها كسوق منتجات معلوماتية للمنطقة. أمّا الأردن فيطرح سوقه المعلوماتية من اطار رؤية الملك عبد الله لجذب الاستثمار اعتماداً على المميزات التي يتيحها الاردن من خلال اتفاقيات التجارة الحرة مع الولايات المتحدة والشراكة الاوروبية. وكما يقول الملك الاردني: "الأردن هو نافذة الاقتصاد العالمي في المنطقة". وتتشابه باقي التجارب العربية في المشاريع المعلوماتية، فمن سورية الى لبنان و مصر مروراً بتونس والجزائر والمغرب وصولاً الى السعودية، المشكلة واحدة والانفاق متدن ولو بنسب مختلفة. وأبرز مثال هو السعودية التي أنفقت على المعلوماتية لأعوام لكن النتائج لم تكن على قدر الطموحات، واليوم يتوفّر لكل مئة سعودي 15 خطاً هاتفياً ثابتاً ونحو 23 خطاً نقالاً و5 أجهزة كمبيوتر.

ويعتبر البعض أن أبرز مشكلة في مجمل مشاريع المعلوماتية العربية هي غياب "الرؤية" أو الدور الذي يمكن لبلد ما أن يلعبه من خلال دمج المشروع المعلوماتي في صلب المشروع الاقتصادي الوطني العام. فهل يناسب مثلاً السعودية أن تكون مركزاً للبرامج المعلوماتية العربية أم هذا الدور يصح أكثر في مصر ولبنان والأردن.

اليوم وبعد نحو 4 أعوام على انطلاق التجارب المعلوماتية العربية، هل ثمة حاجة لإجراء مراجعة ونقد ذاتي لمجمل المشروع المعلوماتي الداخلي؟ وبمعنى آخر، كم أنفقنا وماذا حققنا؟ ■

إياد ديراني

700 ألف

قالت مصادر في وزارة الاتصالات السورية أنه على الرغم من التأخر في تنفيذ مشروع نشر الإنترنت لمدة 6 أشهر، إلّا أن الوزارة باشرت بدعم أكبر لمزوّدي الخدمة الأساسيين اللذين يعملان في سورية وهما الجمعية العلمية السورية للمعلوماتية والمؤسسة العامة للاتصالات، وبهذا يصبح مجموع الاشتراكات الممكن تحقيقها نحو 150 ألفاً وبشكل وسطي سيخدم الاشتراك نحو 5 أشخاص حسب تأكيد الوزارة، وهذا يعني أن العدد الكلي لعدد المشتركين المحتمل يصبح 700 ألف. ويتوقع أن يرتفع عدد مزوّدي خدمات الإنترنت في سورية قبل نهاية السنة الحالية حين ينتهي مشروع "بي دي ان"، وقد يصل عددهم إلى نحو 20 مزوّداً حسب معلومات الوزارة.

1.42 مليار

كشفت دراسة حديثة ،عن أن إجمالي الإنفاق العام في مجال اقتناء الحلول المعلوماتية المتطورة في العراق سيصل إلى نحو 1,42 مليار دولار بحلول العام 2008. وستستحوذ حلول الاتصالات وتبادل المعلومات على المرتبة الثانية بعد قطاع أجهزة الكمبيوتر من حيث الإنفاق خلال العام 2008، نظراً لتزايد الطلب على استخدام تطبيقات وخدمات الإنترنت. ويحتل قطاع الخدمات المتخصصة في مجال تكنولوجيا المعلومات وبشكل خاص الخدمات التعليمية والتدريبية والاستشارات وتطوير المواقع الإلكترونية مرتبة متقدمة من حيث الإنفاق تكاد توازي قطاع الاتصالات.

3 ملايين

أشارت دراسة لمجموعة "مدار للأبحاث" إلى تزايد مستخدمي الإنترنت العرب عشر مرات خلال الأعوام الأربعة الماضية، مع الإشارة إلى أن الخليج هو محور تركّز المستخدمين. وأضافت الدراسة أن كل 121 خليجياً مستخدماً للإنترنت يستعملون 100 جهاز كمبيوتر، وتوقّعت تزايد الطلب بشكل متسارع في المستقبل القريب ليصبح المعدل جهاز كمبيوتر واحد لكل مستخدم للإنترنت على غرار أميركا الشمالية وأوروبا. وكان بلغ عدد مستخدمي الإنترنت في الخليج 330 ألفاً في العام 1998، وعدد أجهزة الكمبيوتر المستخدمة في العام نفسه 1,2 مليون جهاز، أي ما نسبته مستخدم واحد للإنترنت لكل 3,6 كمبيوترات. ويصل عدد متصفحي الإنترنت في دول الخليج حالياً إلى 3 ملايين مستخدم وعدد أجهزة الكمبيوتر إلى 2,5 مليون.

في حضور ممثلين عن 11 دولة

التحضير لتأسيس شبكة هيئات تنظيم قطاع الاتصالات

عمّان – أمجد بكر

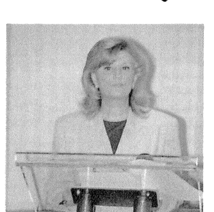
اختتمت الوفود العربية المشاركة في الاجتماعات التحضيرية التي انعقدت في عمّان لتأسيس شبكة هيئات تنظيم قطاع الاتصالات العربية (ARTN) التي تهدف إلى تمكين هيئات الاتصال العربية من تبادل المعلومات والخبرات في قطاع الاتصالات بغية تطوير قدرات الهيئات الأعضاء ومساعدتها في تطوير سياسات تنظيمية ترقى بقطاع الاتصالات في البلدان المشاركة.

وأكّدت رئيسة لجنة تنظيم قطاع الاتصالات **منى نجم** على أهمية تأسيس شبكة عربية مشتركة تتماشى والإجراءات التي تبذلها دول المنطقة العربية لتحديث وتطوير اقتصادياتها وجذب الاستثمارات اليها من خلال تحديث بنيتها التحتية وفي مقدمها قطاع الاتصالات الذي يعتبر احد الشروط الرئيسية لأيّ مستثمر.

وأوضحت **نجم** لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ الهدف من تأسيس الشبكة يتمثل في إنشاء مناخ استثماري في المنطقة العربية ككل وتحويلها إلى أرض خصبة تجتذب الاستثمارات العربية والأجنبية.

ولن يقتصر دور الشبكة العربية على تنسيق عمليات تنظيم قطاع الاتصالات في العالم العربي والنهوض به فحسب، بل إنها ستساهم إلى حدّ كبير في دفع التطوّر والتقدّم الاقتصاديين في كافة القطاعات.

وبيّنت **نجم** الدور الخفي لـ"المؤسسة العربية" في الإبقاء على الضوابط التي تضمن منافسة عادلة بين شركات تزويد الخدمة في حال تحرير القطاع على غرار النهج الأردني.



منى نجم

ففي نهاية العام 2003 سيتمّ تحرير سوق الهواتف المحمولة، وبعدها بعام سيتمّ تحرير الهواتف الأرضية، ما "سيؤدي – بلا شك – إلى تحسين نوعية الخدمات المتوفّرة من خلال فتح باب المنافسة بين مزوّدي الخدمات، الأمر الذي سيدفعهم إلى طرح خدمات أفضل وأحدث واقتناء ابتكارات وتقنيات جديدة للتواصل مع المستهلكين.

وأشارت **نجم** إلى صحّة تلك الظاهرة وايجاد سوق حرة متنافسة تتحكّم فيها اعتبارات التكلفة مقابل الفائدة، من دون التضحية بأهداف تحقيق العدالة الاجتماعية.

لكن المنافسة العادلة، وعلى حدّ قول **نجم**، لا تتحقق لوحدها. "هناك حاجة ملحّة لوجود حكم مستقل يضمن عدالة التنافس، بحيث يتمكّن المشاركون من التمتّع بأجواء من العدالة والانفتاح والشفافية. هذا هو دور هيئة التنظيم".

ولكي تكون هيئة التنظيم فعّالة، اشترطت **نجم** أن تكون مستقلة عن أي تأثير من طرف مقدّمي الخدمات، ومن الحكومة الوطنية في بلادها. وهذه الاستقلالية ضرورية للحفاظ على حيادية الهيئة في حال قيامها بالتحكيم في نزاعات قد تكون الحكومة طرفاً فيها.

وعملت الوفود المشاركة من الأردن، الجزائر، الكويت، السودان، السعودية، اليمن، موريتانيا، سورية، فلسطين، المغرب ومصر على وضع التشريعات التي سيتمّ اعتمادها خلال الاجتماع الثاني للجمعية العامة لهيئات تنظيم قطاع الاتصالات والمزمع عقدها في عمّان في آذار/ مارس المقبل لإقرار مشروعات قوانين وأنظمة الشبكة الجديدة.

ورغم الدمار والشلل التامّين اللذين تعاني منهما شبكتا الاتصالات العراقية بسبب الحرب، إلا أنهما حرصتا على المشاركة بوفد مراقب ترأسه **ناجح عباجي**، مدير قسم الترددات في الشركة العراقية للاتصالات السابقة "للاستفادة من الخبرات العربية في مضمار تنظيم قطاع الاتصالات، خصوصاً وأن العراق لم يعهد مثل هذه الهيئات، فلقد كان قطاع الاتصالات قطاعاً محتكراً للدولة".

وأضاف **عباجي**: "نرغب في الاطّلاع على مجريات الأمور ومعرفة إمكانية الاستفادة من التجارب العربية في مسألة خصخصة قطاع الاتصالات، وكيفية الاشراف عليه وحفظ المعايير والأسس التي تضمن جودة الخدمة ونزاهة المنافس بين الشركات العاملة في القطاع. ومثل هذه المؤتمرات ستساعدنا كثيراً في صياغة نظام اتصالات معاصر".

وبيّن **بشير البردوي**، رئيس الوفد الفلسطيني المشارك، أهمية تأسيس شبكة عربية تجمع الهيئات التنظيمية تحت مظلتها، بحيث تتيح المجال لتبادل الخبرات من جهة واستقطاب الخبرات العربية المهاجرة للعمل للارتقاء بمستوى الخدمة المقدمة للمواطن من جهة أخرى.

وقال رئيس شبكة الاتصالات للمنطقة العربية **د. عمار تو**، في كلمة ألقاها نيابة عنه **أحمد بوقادوم** مدير الادارة والموارد البشرية الجزائرية: "يجب أن نستمر بمواكبة آخر التطوّرات في هذا القطاع الديناميكي الذي يتطور باستمرار، لدرجة أن مزوّدي الخدمة كثيراً ما يجدون صعوبة في التأقلم السريع مع آخر تطوّرات ومستجدات القطاع. وعليه، ينبغي أن نضمن لمواطنينا أفضل الخدمات نوعية وأحدثها، وبأسعار معقولة". ■



من اليمين: منى نجم، مأمون بلقر، ومحمد خصاونة

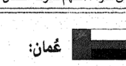
شريط الاتصالات العربية

فرنسا:

فرانس تيليكوم تعتزم شراء أورانج بقيمة 7.60 مليارات دولار

بدأت شركة أورانج بتوضيح تفاصيل مهمة لحملة أسهمها عن عرض لشرائها من قبل شركة فرانس تيليكوم بقيمة 7 مليارات يورو ما يعادل 7,60 مليارات دولار أميركي، على شكل أسهم. ويمثل عرض شركة فرانس تيليكوم بحد ذاته عودة الشركة الفرنسية إلى وضع طبيعي في قسميها الخطوط الأرضية وقسم الهواتف النقالة. ومن شأن نجاح هذه الصفقة فتح الطريق للشركة الفرنسية للوصول الى ربع زبائن شركة أورانج في المملكة المتحدة وفقاً لما تذكره تقارير أوروبية متخصصة في الاتصالات.

وقد وصف **تيري بريتون**، الرئيس التنفيذي الجديد لـ "فرانس تيليكوم" توجه الشركة بعد إعادة ترتيب أوضاعها المالية بأنه "جاد" لتوفير خدمة دولية لزبائنها، سواء في الخطوط الأرضية أو في الهواتف النقالة وعبر شبكات دولية عدة، وهذا ما يلتقي مع خطة الشركة للتوسع من شركة ذات خدمات محدودة الى شركة ذات خدمات دولية. وتمثل إعادة توحيد شركة أورانج مع شريكها التجاري "فرانس تيليكوم" اتجاهاً مناقضاً لما خططت له سابقاً في ظل ازدهار شركات الاتصالات الكبرى، خصوصاً في ظل التقديرات التي أشارت إلى أن شركات الهواتف الجوالة الصغيرة ستحقق عوائد أكبر في حال حافظت على استقلالها. وتقول جهات مالية ان هذه الصفقة مهمة جداً لـ "فرانس تيليكوم" التي تعاني من نقص في السيولة منذ فترة وستحقق لها "أورانج" قدراً كبيراً من السيولة التي تحتاجها. يُذكر أن "دويتش تيليكوم" تحاول تعويم شركة الهاتف النقال الخاصة بها من قبل "تيليكوم ايطاليا" التي قد تتمكن من شراء أسهم شركة النقال لدى "دويتش تيليكوم".



عُمان:

عقد بين الكاتيل وعُمانتل

أعلنت شركة الكاتيل عن توقيعها عقداً مع شركة عُمانتل Omantel، مشغل الاتصالات في سلطنة عُمان، وذلك لنشر حلول تكنولوجيا "لايتسبان" Litespan New Generation Digital Loop Carrier NG DLC. وسيتم تنفيذ هذا الحل من "الكاتيل" على مرحلتين في منطقتي الغبراء والخضراء، حيث يوفر أكثر من 45000 وصلة. وبفضل حل الإتاحة Litespan 1540 من "الكاتيل" وهو موصل دوائر رقمية، وكذلك نظام الإدارة المدمج معه طراز الكاتيل 1353، سيصبح بإمكان شركة "عُمانتل" أن تخفض تكاليف التشغيل فيها بينما تقدم خدمات جديدة عبر تكنولوجيا مثل POTS وISDN وADSL. وحل لايتسبان NGDLC من "الكاتيل"، الذي يتميز بتعدد الخدمات والمرونة وقابليته للتوافق مع تكنولوجيات المستقبل، من شأنه أن يمكن شركة عُمانتل من الوفاء بالطلب المتزايد، وكذلك من بناء شبكة ذات سعة عالية تم تصميمها لتسهيل الارتقاء إلى شبكات الجيل التالي.

السعودية:

مليون خط نقال جديد



خالد بن عبد الله الملحم

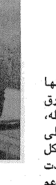
في خطوة تهدف إلى التوسع في نشر خدمة خطوط النقال المسبوقة الدفع "سوا" على مقسم 081 لكافة المشتركين في أنحاء السعودية، قررت شركة الاتصالات السعودية إضافة مليون خط جديد لهذه الخدمة.

وأوضح رئيس شركة الاتصالات السعودية **خالد بن عبد الله الملحم** بأن إضافة مليون رقم للجوال يهدف إلى تمكين المستفيدين من الحصول عليها بكل يسر وسهولة من خلال مكاتب المشتركين أو من خلال الشركات المعتمدة لتوزيع وبيع شرائح الجوال مسبوقة الدفع. وكشفت الشركة، في هذا السياق، بأن مدة الإشتراك في هذه الخدمات شهران وتتميز بالعديد من المزايا المجانية منها الخدمة الإعلانية عبر الرسائل وخدمة انتظار المكالمات وتحويلها وخدمة الصفر الدولي مع إمكانية إعادة الشحن بـ 200 ريال للشهرين و100 ريال للشهر الواحد.

وقالت الشركة أنه بامكان المشترك الحصول على تلك الخدمة عن طريق مكاتب المشتركين بعد أن يقوم بتسديد 200 ريال في أحد البنوك التالية (العربي - الراجحي - الرياض) أو عن طريق الموزعين المعتمدين وهم شركة المفتاح وسفاري للالكترونيات والحداد للاتصالات ومؤسسة خطوط الشبكة وشركة المستقبل والشركة السعودية للاتصالات الصوتية والمعلومات وآل الشيخ للاتصالات وشركة الاتصالات الدولية (اتصالات) وزجول والشركة الأهلية للأنظمة المتقدمة ومدار الأفق. ■

إنتل: هيكل تنظيمي جديد في المنطقة

أعلنت شركة إنتل أنها نفّذت عملية إعادة هيكلة لعملياتها لتعكس نمو وتطوّر أعمالها في المنطقة. وقد توسّع قسم الشرق الأوسط وشمال أفريقيا التابع للشركة والذي يتّخذ من دبي مقراً له، بحيث أصبح يغطي منطقة الشرق الأوسط بالكامل إضافة إلى تركيا و كافة القارة الأفريقية، و أهم المكاتب الإقليمية فيه تقع في كل من: دبي، اسطنبول، القاهرة، الرياض وجوهانسبرغ. كما اعتمدت "إنتل" عدداً من التعيينات الجديدة لتوفير الكادر الإداري الذي يدعم هذا الهيكل التنظيمي الجديد. سيشغل **جيلبير لاكروا** المنصب الجديد الذي تمّ تأسيسه كرئيس لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وسيضطلع بمسؤولية إدارة علاقات "إنتل" مع الحكومات وسيتعاون مع القيادات المختلفة في المنطقة لتوفير الدعم الفعّال لمبادرات تقنية المعلومات التي تُطرح للجمهور ودعم انتشار الإنترنت. وقد كان **لاكروا** يشغل سابقاً منصب مدير "إنتل" في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وهو يتمتّع بخبرة طويلة في العمل في المنطقة تمتد لأكثر من 16 عاماً حيث اكتسب معرفة قوية بالثقافة المحلية وبيئة تقنية المعلومات في المنطقة.



رود أوشييه وجيلبير لاكروا

وتمّ أيضاً تعيين **رود أوشييه** مديراً عاماً للشرق الأوسط وتركيا و أفريقيا، وسيباشر **أوشييه** مهام عمله من دبي حيث سيتولى إدارة القسم الجديد بالمشاركة مع **لاكروا** وسيضطلع بمسؤولية تعزيز أعمال "إنتل" والتأكّد من أن الشركة لديها معرفة مفصّلة بالأسواق المختلفة التي تُشكل المنطقة الجديدة. يذكر أن "**أوشييه**" كان يشغل سابقاً منصب مدير أعمال الشركات في قسم أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في "إنتل".

Hp السعودية:
عقد لتأمين 17 ألف جهاز كمبيوتر

وقّعت وزارة التربية والتعليم السعودية مؤخراً عقداً مع شركة هيوليت باكرد تزيد قيمته على 65 مليون ريال (17,3 مليون دولار) بهدف تجهيز إدارات ومختبرات الكمبيوتر في كافة المدارس الابتدائية والمتوسطة والثانوية في جميع أنحاء المملكة بأجهزة الحاسب الآلي والحلول البرمجية. وتمّ ذلك بالتعاون مع شريك "إتش بي" في السعودية مؤسسة الجريسي لخدمات الكمبيوتر والاتصالات.

ومن خلال هذا العقد الذي يعدّ الأكبر في قطاع التعليم، سيتم تأمين أكثر من 17 ألف جهاز كمبيوتر مكتبي من طراز HP Compaq D230 إضافة إلى العديد من الطابعات والماسحات الضوئية، وعدد من البرامج التعليمية والمكتبية وحزمة من برامج متنوعة من شركة مايكروسوفت ونظام التعليم الذاتي من "إتش بي"، إضافة إلى برامج وإدارة الفصول الذكية، لتجهيزها وتشغيلها وإدارة حلولها المتكاملة من "إتش بي" في 845 مدرسة في السعودية.

بيع انمارسات على نار حامية

أعلنت "انمارسات" انها دخلت في مرحلة المفاوضات الحصرية بشأن احتمال بيع الشركة. وأشارت "انمارسات فينتشرز المحدودة" الموفّرة لخدمات الاتصالات الفضائية الشاملة، والرائدة في مجال الاتصالات المتنقلة عبر الأقمار الاصطناعية الى أنه بناءً على استلامها للعروض النهائية من الجهات المتنافسة المشتركة في المزايدة، فقد دخلت اللجنة المستقلة لمجلس ادارة "انمارسات فينتشرز المحدودة" (الشركة) في اتفاقية مع "اباكس بارتنرز العالمية" و"برميرا ادفايزرز المحدودة" (كمقدمي عرض مشترك) للعمل معهم على وجه حصري لإنهاء شروط العرض المقدم للشركة.

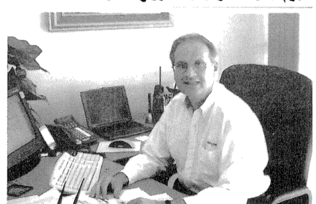
وتمتلك وتدير "انمارسات" شبكة عالمية من الأقمار الاصطناعية، كما توفّر العديد من انظمة الاتصالات عبر مجموعة من الموزّعين والذين يصل عددهم الى نحو 200 موزّع وغيرهم من مزوّدي الخدمات المنتشرين في أكثر من 150 دولة، الى المستخدمين في مجالات النقل البحري والبري والجوي. وتملك "انمارسات" مجموعة من انظمة الاتصالات عبر الاقمار الاصطناعية وتشمل الاتصالات الهاتفية والفاكس والدخول على الإنترنت والإنترانت وغير ذلك من خدمات نقل البيانات، ولها أكثر من 21 عاماً من الخبرة في مجال تصميم شبكات الأقمار الاصطناعية وتنفيذها وتشغيلها.

شراكة بين مجموعة "كون التقنيات"
وشركة موارد للحاسب الآلي

قررت مجموعة "كون التقنيات"، التي تتخذ من الرياض مقراً لها، التحالف مع الشركة السعودية المنشأ "موارد للحاسب الآلي" (ODCC) رغبة في توسيع المدى الأفقي للخدمات التقنية، وحلول الأنظمة في نطاق المجتمع المعلوماتي السعودي، الذي يشهد طفرة تقنية آخذة في النمو الملحوظ مقارنة بالمجتمعات العربية الأخرى.

وأوضح **محمد زكريا**، رئيس مجموعة "كون التقنيات" أنّ شركة "موارد للحاسب الآلي ODCC" قد نفذت حلول شركة أوراكل العالمية المعروفة باسم ERP في بيئة تعدّ واحدة من أهم شركات الصناعات الغذائية في المملكة، وهي شركة "المهيدب للصناعات الغذائية"، وذلك بتكلفة قدرها مليونا ريال سعودي مشيرة إلى أن ذلك يعكس قدرة ODCC على تنفيذ مشروعات عديدة وكبيرة. وأضاف **زكريا** أن ODCC هي من قام بتنفيذ ونشر حلول "أوراكل" الخاصة بالتصنيع وإدارة المخزون والمبيعات، مع مجموعة أخرى من التطبيقات لشركة الدهانات والصناعات السعودية (سيبكو).

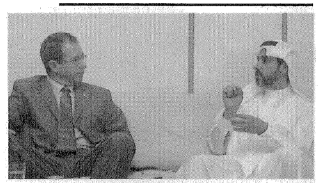
Compume
مفهوم جديد لستراتيجيات توزيع الحلول


ديكران تشابلاكيان

كشفت Compume المتخصصة في مجال توفير حلول تكنولوجيا المعلومات في الشرق الأوسط عن (CompuMe Express) وهو مفهوم جديد في عمليات توزيع الحلول المعلوماتية بالمفرق في المنطقة.

وقال **ديكران تشابلاكيان**، الرئيس التنفيذي لشركة Compume: "تتطوّر عمليات شركتنا بصورة متسارعة، حيث نثق بنجاح ستراتيجيتنا الطموحة التي تقوم على توفير أحدث الحلول والمنتجات التكنولوجية المتقدمة لكافة قطاعات المستهلكين بما فيها الأفراد وشركات الأعمال الصغيرة والمتوسطة والمؤسسات الكبيرة".

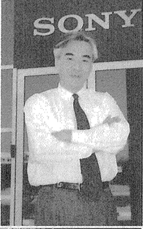
حكومة دبي الإلكترونية
تطلق مبادرة "المواطن الرقمي" و"الموظف الرقمي"


د. خليفة محمد أحمد و ديفيد كاربنتر

التقى وفد من مؤسسة "الرخصة الأوروبية لاستخدام الكمبيوتر" (ECDL) برأسه الرئيس والمدير التنفيذي للمؤسسة **ديفيد كاربنتر** برئيس الديوان في دبي **د. خليفة محمد أحمد** بحضور **سالم الشاعر**، مدير الخدمات الإلكترونية في حكومة دبي الإلكترونية للبحث في آخر التطوّرات والإنجازات التي حققتها دبي في مجال توظيفها لبرامج الحكومة الإلكترونية في دوائرها الحكومية.

وتخطو حكومة دبي الإلكترونية خطى ثابتة نحو تحقيق مفهوم "الإدارة الرقمية"، حيث كشفت مؤخراً عن تطويرها حزمة برامج تدريبية متقدمة على تطبيقات تكنولوجيا المعلومات المختلفة والتي تؤهّل للحصول على شهادة "المواطن الرقمي" (eCitizen) و"الموظّف الرقمي" (eEmployee).

Panasonic
لوحات عرض بلازما جديدة


شاشة بلازما جديدة من Panasonic

من المقرر أن تطرح Panasonic، المتخصصة في مجال تصنيع المنتجات السمعية والبصرية، أحدث الموديلات المبتكرة من لوحات عرض البلازما (TH-50PHD6) و(TH-42WD6) والتي تشتمل على حزمة من الخصائص والوظائف المتطوّرة خلال معرض جيتكس دبي 2003.

سوني
خطة لتعريب المنتجات

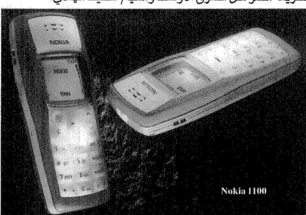
أعلنت شركة SONY أنها تخطط لتعريب مختلف برمجياتها وخصوصاً في مجال الألعاب الإلكترونية. وستشهد نهاية العام الحالي إطلاق أولى عناوين البرمجيات باللغة العربية في أسواق المنطقة.

وقال **ياسوهايد يوكوتا**، مدير عام شركة SONY الخليج أنّ تعريب منتجاتها يؤكّد التزام SONY بتعزيز تواجدها في المنطقة.

ياسوهايد يوكوتا

NOKIA 1100
جديد بأسعار مناسبة

أعلنت Nokia عن تقديم هاتف 1100 الجديد الذي يوفّر وظائف الاتصالات الهاتفية والرسائل النصية وبسعر معقول للأسواق سريعة النمو مثل الشرق الأوسط وآسيا/ المحيط الهادي.



LINKS

اتفاقات جديدة

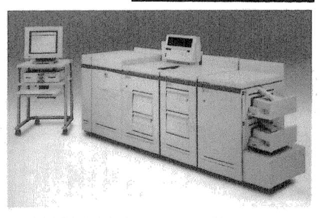
أبرمت شركة LINKS شراكة Corporate Solutions مع شركة LCB المحلية في الامارات، حصلت بموجبها على تفويض قانوني بالقيام بكافة إجراءات المساعدة في تأسيس الشركات المحلية والإقليمية والدولية للأفراد والمؤسسات عبر محطة عمل واحدة.




مدراء LINKS Corporate solutions:
نيكولاس هوبوود وجون مارتن سانت فاليري

XEROX

عقد لخمس سنوات مع بنك المشرق



جهاز DocuPrint 92C الذي تستخدمه XEROX لإدارة خدمات الطباعة والمراسلات في بنك المشرق

أعلنت XEROX الإمارات عن إبرام اتفاقية لمدة خمس سنوات بقيمة 4,86 ملايين درهم مع بنك المشرق، تزوّد البنك بموجبها بوحدة داخلية لتوريد خدمات طباعة المستندات والمراسلات.

TOSHIBA

ارتفاع قياسي لمبيعات الشرق الأوسط

تواصلت المبيعات العالية لكمبيوترات TOSHIBA الدفترية في الشرق الأوسط لتعزيز حصة الشركة من سوق الأجهزة المحمولة، وتجاوز نموّها المعدل العام لنمو السوق في دول عدة واستطاعت تقليص الهامش الذي يفصلها عن الشركة المتصدرة.



أوسكار كونديرز

وقال أوسكار كونديرز، نائب الرئيس لشؤون التخطيط العالمي للمنتجات في Toshiba: "يستمر زبائننا في استخدام كمبيوتراتهم الشخصية المحمولة لأغراض الترفيه والتسلية، وهدفنا هو تلبية هذا الطلب عبر توفير تقنيات جديدة".

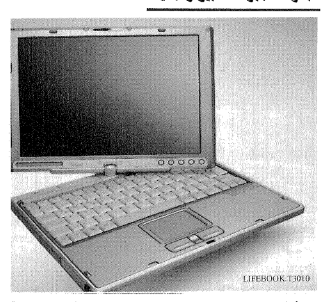
MOTOROLLA

عقد توسعة مع MTC - VODAFONE

أعلن قطاع حلول الاتصالات العالمية GTSS في شركة MOTOROLLA توقيع عقد توسعة قيمته نحو 19 مليون دولار مع MTC-VODAFONE، ويشمل العقد توفير خدمات ومعدات لزيادة سعة الشبكة ونطاق التغطية ولتعزيز خدمة GPRS.

Fujitsu Siemens

مجموعة أجهزة الكمبيوتر جديدة



LIFEBOOK T3010

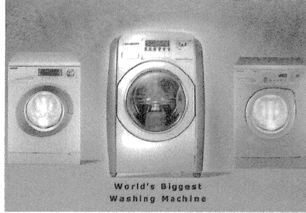
أعلنت شركة Fujitsu Siemens Computers عن طرح مجموعة (LIFEBOOK T3010) المتطوّرة من أجهزة الكمبيوتر اللوحي Tablet القابلة للتحويل والتي تجمع بين خصائص الكمبيوتر المفكرة النقّالة المتطوّرة وتقنية القلم الإلكتروني المتوفّرة في أجهزة الكمبيوتر اللوحي.

Intel

ختام قافلة التقنية المتجوّلة

أعلنت شركة Intel عن اختتام معرضها المتجوّل الموجّه لقطاع المستهلكين والذي شهد إقبالاً كبيراً. وقد تنقل المعرض في مواقع مختلفة على الساحل الشمالي في مصر لمدة شهر ونصف. نُظم المعرض المتجوّل الذي انطلق في 15 تموز/يوليو واستمر طوال فترة الصيف، برعاية كل من شركة Intel وHP وMicrosoft وCentra Technologies حيث زار 6 منتجعات بحرية واستقبل ما يقارب الـ 50 ألف شخص من الذين يقصدون هذه المنتجعات لقضاء العطلات من حول المنطقة.

Samsung
طرح أكبر وأوسع غسّالة في العالم



أكبر وأسرع غسّالة من Samsung

أعلنت Samsung Electronics عن طرح أكبر وأسرع غسّالة في العالم تتسع لكمية من الملابس تراوح بين 7,5kg و10kg، في 6 أنواع بسعة 10kg، و8 أنواع بسعة 7,5kg. وقد تمّ تصميم هذه الغسّالة المنزلية العملاقة بشكل يجعل استخدامها سهلاً الى أقصى الحدود.

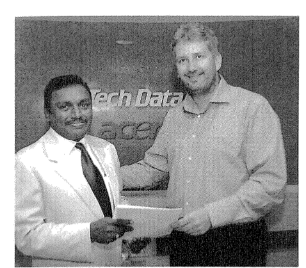
هيولت باكرد (HP)
عقد مع وزارة التربية والتعليم في السعودية



من اليسار: رياض الرشيد من (HP)، سامر السيد، المدير المحلي في مجموعة HP للنظم الشخصية، كرستوف شل، مدير عام مجموعة النظم الشخصية في HP الشرق الأوسط، صالح العويشق، رئيس قسم تقنية المعلومات في وزارة التربية والتعليم في المملكة العربية السعودية، عبدالله السيد، نائب الرئيس التنفيذي لمؤسسة الجريسي و لؤي حلابي من (HP)

أعلنت شركة HP أنّ الشركة وقّعت عقداً مهماً مع وزارة التربية والتعليم في المملكة العربية السعودية لتجهيز مختبرات الكمبيوتر في كافة المدارس الابتدائية والثانوية في المملكة. وكنتيجة لهذه الاتفاقية، ستقوم "HP" بالتعاون مع شريكها المحلي في المملكة، شركة الجريسي، بتجهيز وتشغيل وإدارة حلّ متكامل من "HP" في 845 مدرسة في كل أنحاء المملكة.

Tech Data و ACER
اتفاقية توزيع في دول مجلس التعاون الخليجي



كرشنا ميرتي، المدير العام في شركة ACER في منطقة الشرق الأوسط و ستيف لوكي، المدير الإداري في شركة Tech Data

وقّعت شركة ACER للكمبيوتر وشركة Tech Data اتفاقية توزيع تعيّن بموجبها شركة Tech Data كموزّع معتمد لخط إنتاج أجهزة كمبيوتر ACER في دول مجلس التعاون الخليجي.

وقال **كرشنا ميرتي**، المدير العام في شركة ACER في منطقة الشرق الأوسط إن شركة Tech Data ستحدث تغييراً في قنوات توزيع ACER وكذلك الزبائن على حد سواء". وعلّق **ستيف لوكي**، المدير الإداري في شركة Tech Data، قائلاً إنّ ACER تصنّف من بين العشرة الأوائل لموزّعي منتجات أجهزة الكمبيوتر، مضيفاً إلى أنها أدخلت نطاقاً جديداً من أجهزة الكمبيوتر المكتبية والمحمولة لحقيبة الموزّعين.

QTEL
تطلق خدمات الرسائل القصيرة للأعمال

أعلنت اتصالات قطر (QTEL) عزمها على إطلاق خدمتين جديدتين عن طريق الهواتف المتنقلة وهما خدمة الرسائل القصيرة للأعمال وخدمة الرسائل القصيرة للشركات حيث توفّر هاتان الخدمتان طريقة فعالة وبسيطة للشركات والمؤسسات للتواصل مع عملائهم وموظفيهم عن طريق تقنية الرسائل القصيرة.

Microsoft و Investcom
تعاون في حلول الأعمال

اعتمدت Investcom حلول Microsoft (Great Plains) لتشغيل أنظمة الموارد البشرية والمالية عبر البلدان المتواجدة فيها. Great Plains هي حلول للأعمال من Microsoft خاصة بمعالجة المهمّات مع تقييسها لتتلاءم مع متطلّبات معقّدة للأعمال الخاصة بالشرائح العليا من الأسواق متوسّطة الحجم، وبالشركات الكبيرة.

Hyperlink

خريجوها يصبحون موظفيها

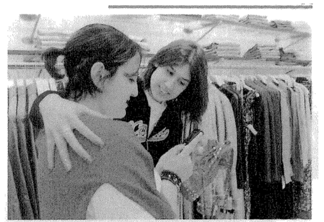


الدفعة الأولى من الخريجين

أعلن مركز Hyperlink لتطوير الموارد والذي يتخذ من بيروت مقراً له، عن تخريج الدفعة الأولى من البرنامج التدريبي على تشغيل حزمة تطبيقات الأعمال الإلكترونية من Oracle (Oracle e-Business Suite). وقررت شركة Hyperlink تعيين الناجحين من الدفعة الأولى البالغ عددهم 18 خريجاً بمشروعاتها المنتشرة في منطقة المشرق العربي والخليج.

الوطنية للاتصالات

أخبار موضة وأزياء على الهاتف النقّال



أطلقت شركة الوطنية للاتصالات المتنقلة خدمة CoolZone ضمن مجموعة خدمات Action. تنقل هذه الخدمة إلى مستخدمي الهواتف المتنقلة في الكويت آخر أخبار الموضة، الأناقة والأكسسوارات عبر رسائل الوسائط المتعددة MMS التي تصلهم مباشرة إلى هواتفهم.

EPSON

جيل ثان من تقنية الحبر المتطوّرة

طرحت EPSON الجيل الثاني من تقنية حبر الطباعة الرائدة (DURABrite) في منطقة الشرق الأوسط. وتعتبر التقنية الجديدة نقلة نوعية في مجال الطباعة الحبرية، حيث أنها توفّر جودة متقدمة فضلاً عن تميّزها بمقاومتها للماء وإمكانية إستخدامها مع مختلف وسائط الطباعة بما فيها الورق العادي والورق المعاد صناعته والورق المصقول المخصص لطباعة الصور.

BEA Systems

إطلاق منصة التطبيقات المتكاملة

أعلنت شركة (BEA Systems) عن إطلاقها منصة (Weblogic Platform 8.1 BEA) في منطقة الشرق الأوسط. وتتضمن المنصة الجديدة حزمة من المنتجات المتطوّرة التي توفّرها الشركة والتي تشمل (WebLogic Workshop)، (WebLogic Integration) و(WebLogic server) و(WebLogic Portal).

موقع "جوّال"

إطلالة جديدة



موقع جوّال

أعلنت شركة جوّال عن إطلاق جديد لموقعها الإلكتروني www.myjawwal.com بإطلالة جديدة تمكّن المستخدم من رؤية خدمات وعروض "جوّال" الجديدة.

SBM

شهادة ذهبية من سيسكو سيستمز

أعلنت الشركة السعودية للحاسبات الإلكترونية (SBM)، وكيل عام شركة آي بي أم في المملكة، أنها نالت الشهادة الذهبية من شركة سيسكو سيستمز. وهي بذلك باتت تحظى بخبرة وقدرة على بيع أنظمة شبكات سيسكو وتصميمها وتشغيلها ودعمها ووضع الخطط اللازمة لتركيبها. ■

لها حصة الأسد في الشرق الأوسط

ايرباص تتفوّق عالمياً بحصة 61 في المئة



أخيراً، إنه عام الريادة بالنسبة لشركة "ايرباص" التي استطاعات ان تستأثر بمعظم طلبيات شركات الطيران حول العالم. ومن المتوقع ان تقوم الشركة بتسليم ما مجموعه 300 طائرة خلال هذا العام. ولم تكتفِ "ايرباص" بذلك، بل دخلت على خط صناعة طائرات النقل العسكرية عبر طائرة A400M. على صعيد آخر، عادت اسعار الطائرات للارتفاع مجدداً بعد الانخفاض الكبير الذي عرفته بعد احداث 11 ايلول/ سبتمبر2001. الخبر الذي قد يسرّ المصنّعين لكنه بالطبع لن يرضي شركات الطيران التي كانت بغالبيتها قد عرفت كيف تستفيد من فترة الركود نظراً للمزايا التي حصلت عليها لناحيتي السعر المتدني والتسهيلات المالية.

حصلت شركة "ايرباص" على ما مجموعه 66 طلباً مؤكداً من شركات الطيران في منطقة الشرق الاوسط خلال الاشهر الثمانية الاولى من العام 2003. وتصل قيمة هذه الطلبات، مضافاً اليها الالتزامات والخيارات التي تقدمت بها ناقلات المنطقة، الى نحو 18,9 مليار دولار وفق الاسعار الرسمية. ويقول المدير الاقليمي للإعلام في الشركة **ديفيد فيلوبيلاي** أنه: "على الصعيد العالمي، فازت ايرباص بإجمالي 238 طلباً خلال الاشهر الثمانية الاولى من السنة، فسيطرت بذلك على حصة نسبتها 61 في المئة من سوق الطائرات المدنية، كما قامت الشركة بتسليم 175 طائرة جديدة لشركات طيران متعددة خلال هذه الفترة".

وكانت "ايرباص" قد نالت في شهر أيار/ مايو الفائت الموافقة الرسمية على طائرة النقل العسكرية الجديدة A400M، ما يشير الى توسيع الشركة لرقعة اعمالها في اتجاه سوق جديدة. وبحسب **فيلوبيلاي**، تلقت الشركة طلبات على طائراتها العسكرية الجديدة من عدد من القوات الجوية الاوروبية، وترافق ذلك ايضاً مع حصول ايرباص على المصادقة الرسمية لأصغر طائراتها وهي A318 التي تستوعب 100 مسافر. أما في ما خص طائرة ايرباص A380 "سوبر جمبو"، فقد بدأت بعض اجزاء الطائرة الاولى تأخذ شكلها النهائي حيث ستدخل الطائرة الخدمة التجارية مطلع العام 2006. ولغاية الآن، تلقت "ايرباص" 129 طلباً على طائرة A380 من 11 زبوناً رئيسياً.




ديفيد فيلوبيلاي

ويشير فيلوبيلاي الى أن الشركة تعقد آمالاً كبيرة على المنطقة، اذ "اننا نتوقع ان تحتاج شركات الطيران في الشرق الاوسط وشمال افريقيا لشراء نحو 620 طائرة جديدة بقيمة نحو 50 مليار دولار حتى العام 2018. وتقف الشركة في موقع جيد للفوز بالحصة الاكبر من هذه السوق بفضل عائلة طائراتها الحديثة والديناميكية".

"ايرباص" في المنطقة

يؤكد **فيلوبيلاي** أن "كافة الناقلات الرئيسية في الشرق الاوسط اختارت طائرات ايرباص من اجل توسيع وتحديث اسطولها. فقد طلبت شركات المنطقة اكثر من 300 طائرة، تمّ تسليم نحو 200 طائرة منها الى هذه الناقلات". فخلال الاشهر الثمانية الاولى من العام الحالي، استلمت شركة الميدل ايست، الناقلة الوطنية اللبنانية، 5 طائرات جديدة من طراز A321. وثمة طائرة سادسة ستنضم الى الاسطول خلال الاسابيع المقبلة. وسيكون اسطول الميدل ايست عما قريب مؤلفاً بالكامل من طائرات A321 وA330.

اما طيران الامارات فهي اكبر زبون لشركة "ايرباص" في المنطقة اذ كانت الناقلة الاولى التي تختار طائرة A380 وهي اليوم اكبر زبون لهذه الطائرة مع 43 طلباً بينها طائرتا شحن. الخطوط الجوية القطرية تستخدم أسطولاً يتألف بكامله من طائرات "ايرباص". وقد أعلنت مؤخراً خطة لشراء 14 طائرة A330 إضافية وطائرتي A340-600. وايضاً "مصر للطيران" كانت بين زبائن ايرباص الاوائل في المنطقة، وتستخدم اليوم أسطولاً يضم اكثر من 20 طائرة "ايرباص" على ان تستلم قريباً 5 طائرات جديدة من طراز A320. والأمر ذاته ينسحب على طيران الخليج من خلال اسطول يضم اكثر من 20 طائرة ايرباص، كما ان ايرباص تملك حضوراً قوياً في الخطوط الجوية الكويتية والخطوط الجوية العربية السعودية والخطوط الملكية الاردنية.■

طيران الخليج: أداء قياسي

سجلت طيران الخليج حركة ركاب خلال شهر آب/ أغسطس الماضي بمعدل هو الأعلى في تاريخ الشركة الممتد لـ 53 عاماً. ونقلت الشركة خلال الشهر المذكور 684341 راكباً على رحلاتها المتجهة إلى 45 مقصداً. وتضمّن هذا الرقم زيادة بنسبة 18,2 في المئة مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي.

وسجّلت حركة المسافرين في الدرجة الأولى نمواً بنسبة 33,5 في المئة، كما سُجل أكبر معدل من النمو في هذا القطاع على الرحلات المتجهة إلى البلدان الأوروبية.


جيمس هوغن

وعزا الرئيس التنفيذي لـ طيران الخليج **جيمس هوغن** هذا الأداء إلى النجاح الذي لاقته شركة مسافر الخليج، وهي الشركة الفرعية التي أسستها طيران الخليج والتي تعمل انطلاقاً من أبو ظبي بنظام الدرجة السياحية. إلى ذلك، حققت إيرادات الشحن في الشهر نفسه نمواً بنسبة 12,2 في المئة.

من جهة أخرى تستأنف الشركة رحلاتها إلى سيدني وأثينا خلال تشرين الثاني/ نوفمبر المقبل وتدرس إمكانية استئناف رحلاتها إلى روما وأمستردام وجوهانسبرغ.

المرحلة الثانية لتطوير مطار الدوحة

أعلنت الخطوط الجوية القطرية "القطرية" عن تنفيذها لمرحلة جديدة من التوسّعات في مطار الدوحة وهو مقرّ عمليات الشركة.

وقال **أكبر الباكر**، الرئيس التنفيذي أن كلفة هذه المرحلة تبلغ ما يزيد على 140 مليون ريال قطري لتوسعة صالات القادمين والمغادرين بالمطار في إطار خطة شاملة لتطوير المطار تبلغ قيمتها ما يزيد على نصف مليار ريال لزيادة الطاقة الاستيعابية للمطار من 4,2 ملايين مسافر إلى 7 ملايين سنوياً. وكان **الباكر** دشّن قاعة انتظار "المها" في صالة القادمين حيث تتوفر هذه الخدمة على مدار العام.

يشار إلى أنه تمّ مؤخراً الانتهاء من تطوير صالة القادمين لتصبح أكثر حداثة وملاءمة لاحتياجات المسافرين فيما لا يزال العمل جارياً لتطوير مواقف السيارات لتتسع لنحو 2000 سيارة.


أكبر الباكر

وتضمّ صالة المغادرين بعد التحديث 44 كاونتراً و10 بوابات للمغادرة وكاونتراً للترانزيت. ويستخدم مطار الدوحة حالياً 25 شركة طيران حيث يهبط يومياً 65 طائرة. وبدأت إدارة مطار الدوحة مؤخراً باستخدام أحدث سيارات الـ "بي أم دبليو" من طراز الفئة السابعة.

كما تمّ تطوير مساحة السوق الحرّة بصالة القادمين لتقدّم خيارات واسعة من التسوّق أمام المسافرين تضمّ أحدث العطور وأدوات التجميل وألعاب الأطفال والمأكولات والسجائر. وكجزء من هذا التوسّع تعتزم الخطوط الجوية القطرية توسيع شبكة محطاتها لتصل إلى 50 محطة في نهاية العام 2003 وإلى 60 في نهاية العام 2004. وكانت الناقلة أضافت مؤخراً إلى شبكتها كل من مانشستر وروما وموسكو.

ولتحقيق هذه الرؤية تعمل الناقلة على زيادة أسطول طائراتها، حيث أعلنت مؤخراً، خلال مشاركتها بمعرض باريس للطيران، عن توقيع عقد بقيمة 5,1 مليارات دولار أميركي مع شركة ايرباص لشراء 32 طائرة في صفقة، من المقرّر أن ترفع أسطول الشركة من 25 طائرة إلى 52 طائرة العام 2008.

"العربية" للطيران تنطلق من الشارقة

أعلنت إمارة الشارقة عن انطلاق ثالث شركة طيران وطنية في دولة الإمارات العربية المتحدة وذلك في أواخر شهر تشرين الأول/ أكتوبر المقبل، وهي "العربية" للطيران، حيث تتخذ هذه الشركة نهجاً مختلفاً عن كافة شركات طيران منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا ذا مفهوم مختلف للسفر الجوي يرتكز على أسعار التذاكر المغرية والمشجّعة التي تناسب كافة شرائح المجتمع، وعلى الجودة العالية في الخدمات، إضافة إلى تقنية الحجز على الإنترنت التي تختصر على زبائنها الكثير من المصاريف المالية الزائدة.

وقال **عادل علي**، الرئيس التنفيذي لشركة "العربية" للطيران: "تقدم "العربية" للطيران نموذج عمل جديد إلى المنطقة أثبت نجاحه في كافة أنحاء العالم. ومن أهم أهدافنا توفير أفضل وسائل السفر المريحة والموثوقة والآمنة من مطار الشارقة الدولي إلى نقاط مختلفة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا". وأضاف: "نتطلع لخلق شركة طيران تمنح جميع مواطني هذه المنطقة الفرصة للتمتع بمنافع الأسعار المشجّعة، وسهولة الحجز وشفافية الخدمة".



اختارت "العربية" للطيران في رمز شركتها اللونين الأحمر والأبيض المعتمدين من قبل مطار الشارقة الدولي، الذي يعدّ القاعدة الأساسية لـ "العربية" للطيران. ورمز الشركة هو عبارة عن نورس على ذيل الطائرة الأحمر.

من جهة أخرى، عيّنت "العربية للطيران" الكابتن **جلين بيرنز** مديراً للعمليات والصيانة فيها. ويملك **بيرنز**، الكندي الجنسية، خبرة طويلة في حقل الطيران تمتد إلى 24 سنة، شغل خلالها مناصب عدة في الخطوط الجوية الكندية منها مدير طيران ومدرب لأسطول طائرات إيرباص.

بي أم دبليو الفئة الخامسة: إبداع بافاري ببصمة "لبنانية"


كريم حبيب

مسقط - خطار زيدان

التميّز والتفرد، سمتان طبعتا الفئة الخامسة الجديدة من بي أم دبليو، التي كان لنا فرصة التمتع بمشاهدتها واختبار مكامنها في مدينة مسقط (سلطنة عُمان) والجبال المحيطة بها. هاتان السمتان لم يجعلاها غريبة عن تراث بي أم دبليو ووقارها المعروف، فبقي بالإمكان وبسهولة التعرّف على الفئة الخامسة كسيارة متميزة أخرى من عائلة المصنّع البافاري، جامعة ما بين هيبة ورصانة الفئة السابعة وديناميكية الفئة الثالثة وطابعها الرياضي. ولعل أبرز ما يميزها، عدا عن كونها سيارة بي إم دبليو طبعاً، بما تحمله من ابتكارات وتقنيات، أن تصميم مقصورتها الداخلية جاء على يد المصمم الشاب، اللبناني الأصل **كريم حبيب**، لينضم إلى قائمة كبار المبدعين والإداريين المتحدرين من أصل عربي والذين استطاعوا أن ينجحوا في مجال صناعة السيارات في العالم وأن يتركوا بصماتهم الواضحة.

تصميم الفئة الخامسة الجديدة وتفاعل خطوطها وأسطحها، استلهمها المصممون من متحف بيلباو في إسبانيا، ومنحوتة فرانك جيري الديناميكية، وتصميمات زها حديد المعمارية.

تجمع الفئة الخامسة الجديدة في تصميمها الخارجي ما بين الطابع الرياضي والطابع الرصين، لتشكل السيارة المثالية لمن ينشد الإثارة في إطار من الفخامة والراحة.

مقدمة السيارة جاءت مختلفة بتفاصيلها عن فئات بي أم دبليو الأخرى، ما يعطيها شخصية خاصة بها، خصوصاً لجهة المصابيح الأمامية بشكلها المقوّس، وامتدادها إلى الرفاريف الجانبية. إضافة إلى انسيابية المظهر الجانبي، ومؤخرة السيارة التي أعيد تصميمها لتبدو السيارة أكثر عرضاً وتماسكاً.

المقصورة الداخلية التي تحمل توقيع المصمم اللبناني **كريم حبيب**، جاءت متناغمة إلى حد كبير مع التصميم الخارجي في خطوطها وأسطحها والألوان والخامات المختارة. وتم تقسيم قمرة القيادة إلى منطقتين، منطقة وسائل القيادة ومنطقة وسائل الراحة، وتم تجهيزها بكنسول وسطي يفصل ما بين المقعدين الأماميين، ويجمع عصا ناقل الحركة، وقرص التحكم بالتجهيزات ومقبض المكبح اليدوي. وتتميز المواد المستخدمة، بنوعيتها الفاخرة وتضفي جواً من الرفاهية والراحة على داخل المقصورة.

المساحة الداخلية للمقصورة أصبحت أكثر رحابة بفضل زيادة قاعدة العجلات بما يصل إلى 62 مليمتراً، مما أعطى المساحة المخصصة للأقدام في الخلف زيادة قدرها 46 ملم. كما ازداد الحيّز المخصص للأكتاف في المقاعد الخلفية بفضل زيادة عرض السيارة بمقدار 48 ملم، مقارنة بالطراز السابق. وعدّل ارتفاع السيارة بمقدار 40 ملم. أمّا بالنسبة لصندوق الأمتعة فتصل سعته إلى 520 ليتراً، بزيادة 60 ليتراً عن الطراز السابق.

الهيكل الخارجي للسيارة جمع في تكوينه ما بين الفولاذ والألمنيوم، وهو تهجين "يحصل للمرة الأولى في العالم" في صناعة السيارات، ما أدى إلى التخفيف من وزن السيارة إلى ما يقارب 75 كيلوغراماً في بعض الحالات مقارنة بالطراز السابق. وذلك مع التركيز على حماية الهيكل من التصادمات، باستخدام ألواح عالية المتانة مثبتة في المناطق الهيكلية ذات الحجم الكبير، مع تدعيمها في مواقع معينة، لتتفاعل مع الجزء



الأمامي من السيارة المصنوع بشكل أساسي من الألمنيوم.

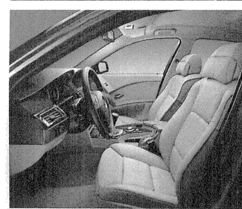
من أهم التجهيزات التقنية التي زوّدت "بي أم دبليو" الفئة الخامسة بها، هو نظام "التوجيه التفاعلي" الذي يعمل إلكترونياً على تعديل تجاوب عجلات التوجيه الأمامية مع حركة المقود، وفقاً لسرعة السيارة، فعند السرعات الخفيفة والمتوسطة يكون تجاوب العجلات مع المقود أكثر تجاوباً، في حين يقل هذا التجاوب في السرعات العالية، ليعطي السيارة ثباتاً أكبر. ويتفاعل هذا النظام مع نظام "دي إس سي" لضبط الثبات ديناميكياً مما يضمن السلامة والراحة لركاب السيارة.

كما جهّزت الفئة الخامسة بنظام تثبيت السرعة الأوتوماتيكي، "إيه سي سي"، الذي يعتمد على تقنية الرادار، ويعمل على تثبيت سرعة السيارة على مستوى معين، وتعديل سرعة السيارة حسب اللزوم وتثبيت المسافة بينها وبين السيارة التي أمامها عند مستوى يختاره السائق.

كما زوّدت بي أم دبليو الفئة الخامسة الجديدة بمفهوم آي درايف، الذي جهزت به سيارات الفئة السابعة قبلها، ولكن هذه المرة بطريقة مبسّطة أكثر، حيث يمكن من خلاله التحكم بجميع الوظائف الرئيسية للسيارة من خلال المقود، والوظائف الثانوية من خلال قرص تحكم، موضوع على الكنسول الوسطي، يتحكم بشاشة عرض مثبتة في وسط لوحة القيادة. كما سيتم في وقت متأخر من هذا العام تجهيز طرازات الفئة الخامسة بخاصية عرض البيانات بأسلوب الإسقاط الضوئي على الزجاج الأمامي، حيث يمكن للسائق الإطلاع وبسهولة، من دون أن يفقد تركيزه على الطريق على التوجيهات الصادرة عن نظام الملاحة، التعليمات والمعلومات الصادرة عن نظام مثبت السرعة التفاعلي، سرعة السيارة الحالية ومؤشرات المراقبة والتنبيه. ومن التقنيات الجديدة التي زوّدت بها السيارة مقدرة المصابيح الأمامية على التكيف مع حركة الطريق وانعطافاته، ومواكبتها لحركة المقود. كما زوّدت بنظام مصابيح الفرملة المتكيفة، الذي يعطي خاصية تناغم شدة إشعاع المصابيح حسب قوة الفرملة نفسها.

زوّدت الفئة الخامسة بتشكيلة متنوعة من المحركات من 6 أسطوانات تراوح سعتها ما بين 2,2 ليتر و 3 ليترات، ليطرح في وقت لاحق خلال العام طراز الثماني أسطوانات (545 I) بسعة 4,4 ليترات، وقوة 333 حصاناً،





وعزم دوران يصل أقصاه إلى 450 نيوتن/ متر.

يتوفّر حالياً خياران للمحرّكات، فقد جهز طراز 520 I بمحرّك سعته 2,2 ليتر، بقوة 170 حصاناً وعزم دوران يصل إلى 210 نيوتن/ متر، وينطلق من صفر إلى 100 كم/ س في خلال 9 ثوان وتصل سرعته القصوى إلى 230 كم/ س. أمّا طراز 530 I فقد زوّد بمحرّك تبلغ سعته 3 ليترات، وتصل قوته إلى 231 حصاناً، وعزم دورانه إلى 300 نيوتن/ متر، ويبلغ تسارعه من صفر إلى 100 كم/ س خلال 6,9 ثوان، وسرعته القصوى 250 كم/ س. وسيطرح في وقت لاحق طراز 520 I، بمحرّك من 2,5 ليترات، بقوة 192 حصاناً، وعزم دوران يصل إلى 245 نيوتن/ متر.

السلامة أولتها "بي أم دبليو" كعادتها، اهتماماً رئيسياً في تصميمها وتجهيزها للفئة الخامسة الجديدة، فجاءت بنية هيكلها عالية المقاومة للحوادث الأمامية، الخلفية والجانبية، وممتصة للصدمات وجاء قفص مقصورتها شديد الصلابة. وعلى غرار الفئة السابعة التي تم تجهيزها بنظام إلكتروني متطور حمل إسم "آي إس آي إس"، ويعني "المكاملة الذكية لتجهيزات السلامة"، فقد تم تزويد الفئة الخامسة بنظام يدعى "إيه إس إي"، ما يعني "الإلكترونيات المتطورة للسلامة" الذي يعمل على تكامل وتنسيق أجهزة السلامة، معتمداً على قناة عالية السرعة لتبادل البيانات، تعمل على تقنية الموصلات الضوئية. ويسمح هذا النظام بتشغيل ما يلزم من أجهزة السلامة في الوقت المناسب، وبالمقدار المناسب. هذا إضافة إلى الوسائد الهوائية الأمامية والجانبية المنتشرة في المقصورة، وأحزمة المقاعد مع خاصية رصد استخدام الأحزمة، والعمود الآمن للمقود، الذي يتميّز بانطوائه على نفسه في حال وقوع حادث للحؤول دون ارتطامه برأس وصدر السائق، إضافة إلى مساند الرأس التفاعلية الناشطة التي تعمل على حماية رأس السائق والراكب الأمامي في حال الإصطدام من النتعات الإرتدادية التي قد تؤذي الرقبة والعمود الفقري... إضافة إلى تجهيزات أخرى تعمل على التخفيف من أضرار الحوادث وحماية ركاب المقصورة.

تشكّل الفئة الخامسة الجديدة استمراراً لنهج مجموعة بي أم دبليو في الإبداع الفني والتطوّر التقني المتجسد في منتجاتها، مع التنويه إلى البصمة "اللبنانية" في تصميمها الداخلي المميّز من خلال المصمم الشاب الملهم **كريم حبيب**. ويبلغ سعر طراز 530 I في الأسواق الإماراتية نحو 180 ألف درهم بتجهيزاته الكاملة. ■

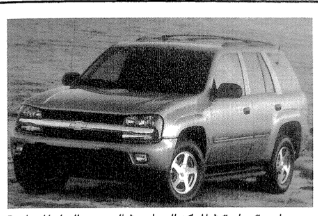
جنرال موتورز: تميّز في مستويات الجودة

أكّد استطلاع حديث أنّ "جنرال موتورز" هي الوحيدة بين شركات السيارات الأميركية الثلاث الكبيرة التي تمكّنت من تخطّي معدلات مستويات الجودة لصناعة السيارات الأميركية للعام 2003.

ففي دراسة أجرتها مؤسسة "جاي دي باور" على مستوى الجودة طويلة الأمد، تبيّن أنّ علامات جنرال موتورز "شيفروليه" "جي أم سي" و"كاديلاك" قد حققت تحسّناً كبيراً وملحوظاً في هذا المجال.

كما أظهرت الدراسة احتلال "جنرال موتورز" للمراكز الثلاثة الأولى للسنة الثانية على التوالي على مستوى الجودة الأولية.

وأظهر مؤشر خدمات الزبائن في استطلاع "جاي دي باور" للعام 2003 أنّ العلامة التجارية "ساب" التابعة لـ "جنرال موتورز" حلّت على قمة الترتيب الأوروبي، ما يؤكّد على التزام "جنرال موتورز" باعتماد أعلى مستويات الجودة في علاماتها التجارية كافة.



جاءت "ساب" في المركز السابع في الترتيب العام للدراسة التي شملت 37 علامة سيارات تجارية عالمية بعدما كانت تحتل المركز العاشر العام 2001 والمركز الثامن في العام الماضي. فاعتماداً على ردود 106000 مالك سيارة جديدة، تفوّقت "ساب" على شركة "بي أم دبليو" التي جاءت في المركز العاشر وعلى كل من "مرسيدس – بنز" و"فولفو" و"جاغوار" التي جاءت في المركز الحادي عشر وأيضاً على "أودي" التي حلّت في المركز العشرين.

برنامج منح فورد للمحافظة على البيئة



د. طارق الزبط يقيس نسبة الرطوبة في التربة لتحديد النسبة المثلى من المياه التي تحتاجها

قدّم برنامج منح فورد للمحافظة على البيئة منحة قدرها 4 آلاف دولار في العام 2002 عن دولة الإمارات لمشروع "أساليب الري الذكية" الذي أعدّه د. **طارق الزبط** (أردني) وأجرى تجارب ناجحة عليه في مدينة العين الإماراتية. ويعتمد المشروع على مجسّات إلكترونية تعمل على مراقبة درجة رطوبة التربة وتحديد كمية المياه الضرورية لريّها. وقد تمّ تنفيذ المرحلة الأولى من المشروع في العام 2001 وتمّ إطلاق المرحلة الثانية قبل بضعة أشهر.

وخلال العام 2002، حصل 13 مشروعاً بيئياً على منح إجمالية وصلت قيمتها إلى 90 ألف دولار أميركي من برنامج فورد لمنح المحافظة على البيئة. فقد حصلت هذه المشاريع والتي تغطّي جميع دول مجلس التعاون الخليجي ومنطقة المشرق العربي على مبالغ نقدية راوحت قيمتها ما بين ألف دولار حتى 10 آلاف دولار أميركي.

ويحتفل برنامج فورد لمنح المحافظة على البيئة هذا العام بسنته الرابعة على التوالي في دول مجلس التعاون الخليجي ودول المشرق، بينما يحتفل البرنامج بالذكرى السنوية العشرين له منذ انطلاقته الأولى في أوروبا. ومنذ بدايته في منطقة الشرق الأوسط العام 2000، قدّم برنامج فورد للمنح البيئية مبلغاً إجمالياً قدره 240 ألف دولار أميركي لدعم الجهود الرامية إلى حماية البيئة والحفاظ عليها؛ وسيقدّم البرنامج 90 ألف دولار أميركي لهذه الغاية في العام 2003.

وتعتبر شركة فورد للسيارات، التي تتّخذ من مدينة ديربورن في ولاية ميشيغان، ثاني أكبر شركة مصنّعة للسيارات في العالم، حيث يعمل لديها نحو 335 ألف موظّف في 200 بلد حول العالم تتوزّع على القارات الست.

وتشمل عائلة فورد من الماركات كل من: آستن مارتن، فورد، جاغوار، لاند روفر، لينكون، مازدا، ميركوري وفولفو، إضافة إلى خدمات أخرى مثل فورد كريديت للتسهيلات الائتمانية، وكوالتي كير للتصليحات السريعة، وهيرتز لتأجير السيارات.

أمّا بالنسبة لمنطقة الشرق الأوسط، فيعود تاريخ "فورد" إلى نحو 50 عاماً، ويعمل وكلاء "فورد" المحليون في المنطقة من خلال 40 منشأ ومركزاً للسيارات متوزعين على دول مجلس التعاون الخليجي، وهم يقومون بتوظيف ما يزيد عن 3,500 موظّف وعامل معظمهم من المواطنين والوافدين العرب، وقد احتفلت شركة فورد للسيارات بعيدها المئوي بتاريخ 16 حزيران/يونيو 2003.





BMW X5: تصنيف 5 نجوم من حيث الأمان

حازت سيارة BMW X5 ذات الأغراض الرياضية على تصنيف خمس نجوم من برنامج Euro NCAP لتقييم أمان السيارات الجديدة وذلك في اختبارات التصادم التي أجريت عليها، حيث عزّزت من خلالها مكانتها كأفضل السيارات مراعاة لعوامل الأمان على الطرقات.

وحصلت BMW X5 على هذا التصنيف من لجنة برنامج Euro NCAP لكونها الأكثر أماناً للركّاب في جميع اختبارات التصادم. وخضعت السيارة لثلاثة اختبارات هي الاصطدام الأمامي والجانبي والتصادم بعمود ثابت. وحصلت السيارة على 13 من 16 نقطة في اختبار التصادم الأمامي الذي يعتبر الأصعب من بين هذه الاختبارات، فيما حصلت على 18 نقطة كاملة في اختبار الاصطدام الجانبي واختبار التصادم بعمود ثابت.

من جهة أخرى وفي سابقة هي الأولى من نوعها أضافت مجموعة BMW إبداعاً جديداً حيث أدخلت لأول مرة على سياراتها من الفئة الخامسة والسابعة تقنية الزجاج العاكس للحرارة الذي يخفّض من حرارة جو مقصورة السيارة في حال الوقوف بمعدّل 5 درجات ومن درجة حرارة أسطح المقاعد ومنطقة التخزين بمعدّل 10 درجات.

وتستخدم مجموعة BMW الزجاج العاكس للحرارة في تركيبة الزجاج الخلفي للسيارة وتحتوي على 500 طبقة رقيقة جداً من البلاستيك في اللوح الزجاجي. وتقوم هذه الطبقات الرقيقة جداً بخفض الحرارة داخل السيارة بواسطة عكس أشعة الشمس. ويبلغ سمك الطبقة الواحدة 0,00001 ملم أي أنها أقل سماكة من شعرة في رأس الإنسان بمعدل 50 ألف مرة.

فولفو تطرح موديل S80

كشفت المشروعات التجارية، الموزّع الوحيد لسيارات فولفو في الإمارات العربية المتحدة عن الطراز الجديد من سيارة فولفو S80 موديل 2004، التي تعتبر سيارة الصالون المتميّزة في معارضها المنتشرة في أرجاء الإمارات العربية المتحدة. وتشكّل هذه السيارة العلامة الفارقة في صناعة السيارات من حيث الأمان والراحة والمساحة. إذ تقدّم سيارة S80 الجديدة هذه المزايا في الوقت الذي تحرز فيه خطوات متقدّمة في مجال الأناقة وإمكانات القيادة، وهي خصائص تكتسب أهمية كبرى لدى العديد من العملاء في الإمارات.

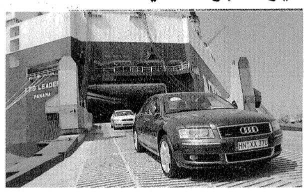
وقال **نك أجروتيس**، مدير المبيعات والتسويق، فولفو – المشروعات التجارية: "إنّ سيارة فولفو S80 الجديدة موديل 2004 هي تجديد للطراز واسع الانتشار لم تره منذ زمن طويل في حين شهدت منتجات فولفو الأخرى تحقيق الأسبقية في هذا المجال".

ومن جهة أخرى حصلت فولفو على أعلى الدرجات – تقدير فئة 5 نجوم – من قبل جمعية سلامة السيارات Euro NCAP في أحدث دراسة قامت بإجرائها؛ وتأتي الجائزة متزامنة مع طرح السيارة في كافة أنحاء دول مجلس التعاون الخليجي.

ومنذ إطلاقها على الصعيد العالمي، تعتبر XC90 الموديل الوحيد من فولفو الذي يحصل على أعلى عدد من الجوائز الدولية في أقصر فترة زمنية. وكان العديد منها عبارة عن جوائز للسلامة، لكن فحص التصادم الذي نفذته Euro NCAP قد مكّن سيارة XC90 من إثبات جدارتها بشكل ملموس في دراسة مستقلة حول السلامة.



أودي إيه 8 سيارة كبار الشخصيات



وضعت شركة أودي 250 سيارة من طراز "إيه 8" تحت تصرّف كبار الشخصيات التي شاركت في الاجتماعات السنوية لصندوق النقد الدولي والبنك الدولي. وسيارة أودي هي السيارة الرسمية الوحيدة لهذه الاجتماعات.

المدير الإداري لـ أودي الشرق الأوسط ومصر **علي بيلا لوغلو** قال: "منذ إطلاقها في أسواق الشرق الأوسط هذا العام اعتبرت أودي إيه 8 إضافة جديدة ومميّزة إلى فئة السيارات الضخمة، وهي مصمّمة لتوفّر القوة والضخامة والقيادة السليمة".



أرامكس
أفضل شركة
للنقل السريع لعام ٢٠٠٢

منح المعهد الأوروبي لادارة النقل أرامكس جائزة أفضل شركة اقليمية للنقل السريع لعام ٢٠٠٢، و ذلك تقديرا لانجازات الشركة و نوعية الخدمات و الحلول المتكاملة التي تقدمها. و تعد الجائزة من الجوائز العالمية المرموقة التي يمنحها المعهد سنويا للشركات المتميزة في قطاع النقل السريع على مستوى العالم.

و كانت أرامكس قد اختيرت بالاجماع من قبل هيئة التحكيم في المعهد الأوروبي لادارة النقل، حيث تم تقييم أداء الشركة في عدد من الجوانب الرئيسية التي شملت تنوع الخدمات و سرعة النمو و الانجازات و الخدمات المتخصصة و الابتكار و التجديد المتواصل بالاضافة الى خدمة العملاء.

هذا و تجتمع الشركات التي يكرمها المعهد على شئ واحد ألا و هو الاهتمام الكبير و المتزايد بجودة خدمة العملاء، و تعد أرامكس واحدة من أبرز الأمثلة على الشركات الملتزمة ببذل جهود مستمرة لتطوير خدمة العملاء و توفير أحدث التقنيات لذلك.

و اذ يهنئ المعهد الأوروبي أرامكس على الاستراتيجية الناجحة التي تنتهجها، نحن في أرامكس بدورنا ننتهز هذه الفرصة لنعبر لزبائننا الكرام عن خالص شكرنا لدعمهم لنا، و نؤكد لهم التزامنا المتجدد بتقديم أفضل الخدمات لهم.

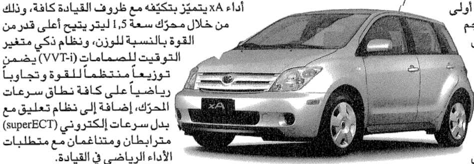


www.aramex.com

تويوتا تطلق في السعودية سيارة XA الجديدة

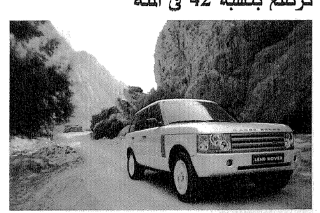
احتفلت شركة عبد اللطيف جميل، بحضور توتسيا تادا، كبير مهندسي شركة تويوتا، بتدشين أولى سيارات تويوتا xA صغيرة الحجم وذات الأبواب الخمسة في أسواق المملكة العربية السعودية.

يتميّز المظهر الخارجي لسيارة xA بحضور مهيمن وجاذبية تتجلى في الشبك الأمامي الذي يجمع بين البساطة والقوة ويتناسق برحابة مع غطاء المحرك المدمج بأسطحه المستديرة التي تنساب برشاقة من وسطه إلى الرفارف الأمامية. وما يزيد من فعالية xA الإطارات العريضة التي تلتصق بأسطح الطرقات أثناء القيادة بسرعات عالية، ما يبرز ويؤكد الانسجام والتآلف في المظهر الخارجي والأداء المتميّز. كما يتميز تصميمها الداخلي بالخصوصية والأصالة إلى جانب رحابته العملية وما يوفّره من راحة وهدوء.



أداء xA يتميّز بتكيّفه مع ظروف القيادة كافة، وذلك من خلال محرّك سعة 1,5 ليتر يتيح أعلى قدر من القوة بالنسبة للوزن، ونظام ذكي متغير التوقيت للصمامات (VVT-i) يضمن توزيعاً منتظماً للقوة وتجاوباً رياضياً على كافة نطاق سرعات المحرّك، إضافة إلى نظام تعليق مع بدل سرعات إلكتروني (superECT) مترابطان ومتناغمان مع متطلبات الأداء الرياضي في القيادة.

مبيعات رينج روفر ترتفع بنسبة 42 في المئة

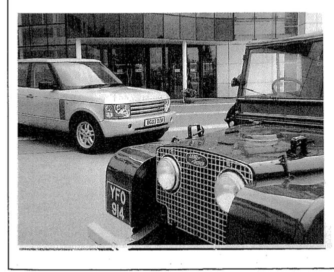


زادت مبيعات سيارة رينج روفر بنسبة 42 في المئة خلال الأشهر السبعة الأولى من العام 2003 مقارنة مع الفترة نفسها من العام الماضي. وقفزت مبيعات الرينج روفر بنسبة 52 في المئة في دول مجلس التعاون حتى نهاية شهر تموز/يوليو فيما استمرت شعبية طراز ديسكفري الذي زادت مبيعاته 44 في المئة في أسواق المنطقة.

وتعتبر دبي أكبر سوق لسيارات لاند روفر في دول مجلس التعاون الخليجي، تليها أبو ظبي والكويت والسعودية ثم قطر. كما حققت المبيعات نتائج لا تقل قوة في سوقين خليجيتين ناشئتين، حيث تضاعفت المبيعات أكثر من مرة في البحرين وحققت زيادة كبيرة في سلطنة عُمان.

وقال **آندي جاوثورب**، المدير العام لشركة لاند روفر الشرق الأوسط وأفريقيا: "توضح هذه الأرقام الإقبال منقطع النظير الذي صادفه طرازا رينج روفر وديسكفري 2003 في أسواق المنطقة، ونحن نتوقع أن تحقق سيارات لاند روفر نتائج أكثر تألّقاً في هذه الأسواق خلال الشهور القليلة المقبلة، مع قرب طرح سيارة لاند روفر الجديدة بالكامل من طراز فريلاندر في وقت لاحق من العام الجاري".

لاند روفر تفوز بجائزة Top Gear



حصلت سيارة ديفندر الطراز الأعرق ضمن مجموعة سيارات لاند روفر على جائزة "Greatest Best Cars of All Time" منحها إياها برنامج السيارات المعروف "Top Gear" الذي تبثه محطة بي بي سي.

وتمكّنت هذه السيارة القوية، التي انطلقت لأول مرة العام 1948 بنجاح من حصد 29 في المئة من آراء المشاهدين، بعد أن كانت ضمن السيارات التي رشّحها خبراء البرنامج للحصول على هذا اللقب.

وقال **ريتشارد هاموند**، المقدّم المشارك في البرنامج: "لم يخب ظني في تفوّق سيارة لاند روفر ديفندر وكانت الفائزة بالفعل. فهي سيارة تجمع كل عوامل الإبداع التي كفلت لها الحصول على هذا التكريم من حيث تصميمها ومزاياها العملية ومتانتها وهندستها وروح التحدّي التي تتميّز بها في مواجهة الطرقات الأكثر صعوبة".

جاغوار تطلق
سيارة X-Type ستيشن

كشفت "جاغوار" النقاب عن الصور الأولى لسيارتها الجديدة X-Type ستيشن التي تمّ إطلاقها في إطار مشاركة الشركة في معرض فرانكفورت الدولي للسيارات الشهر الماضي.

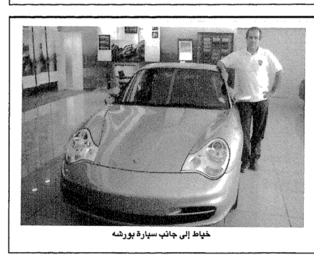
والتزمت "جاغوار" في هذه السيارة بتوفير أفضل المزايا الديناميكية اللازمة للقيادة الرشيقة والشعور براحة الركوب التي توفّرها السيارات الرياضية. كما ضمنت من خلالها لمحبّي سيارات جاغوار المتعة الخالصة في القيادة والتنوع في الاستخدامات.

ومن المتوقع أن تحظى هذه السيارة بإعجاب سائقي سيارات الستيشن الذين لم يحظوا بفرصة امتلاك سيارة جاغوار ستيشن من قبل، الأمر الذي سيزيد من نسبة مبيعاتها بعد طرحها رسمياً في الأسواق. وستتوفّر هذه السيارة بنظام دفع رباعي مستمر يعزّزه محرّك يعمل بالبنزين مكوّن من 6 اسطوانات أو بمحرّك يعمل بالديزل سعته 2 ليتر.

ممدوح خياط مديراً
لسيارات بورشه في السعودية

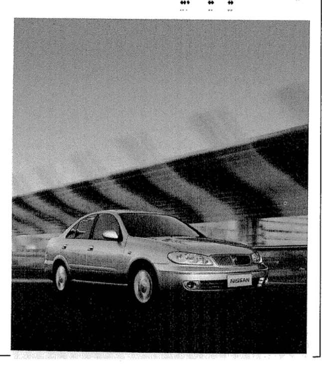
عُين بطل الشرق الأوسط للراليات **ممدوح خياط** مديراً لقسم سيارات بورشه الألمانية الرياضية لدى الشركة العربية للتسويق والتوكيلات (ساماكو). وسيتولى **خياط** وضع الخطط التسويقية والحملات الترويجية لتقديم سيارة بورشه بتقنياتها الجديدة ذات الطابع الرياضي.

وجاء هذا التعيين متزامناً مع إعلان الشركة الألمانية عن رغبتها في التوسّع في أسواق المنطقة، ومع إطلاق سيارة بورشه كايان في المملكة العربية السعودية والتي ساهم **خياط** في تسويقها من خلال تجارب القيادة التي قام بها.



خياط إلى جانب سيارة بورشه

العربية للسيارات تطلق
نيسان صني في دبي



أطلقت الشركة العربية للسيارات، وكيل سيارات نيسان في دبي والإمارات الشمالية، سيارة نيسان صني 2004 الجديدة وتحدّث **ميشال عيّاط**، مدير عام الشركة العربية للسيارات، عن سيارة صني الجديدة مركّزاً على تصميمها الأنيق والمتطوّر ومقصورتها الجديدة الذكية إضافة إلى أدائها القياسي.

وقال: "إنّ نيسان صني الجديدة تأتي بمجموعة كبيرة من التغييرات التي تعكس بقوة النظرة الرياضية والمتطوّرة لهذه السيارة. إن الانتباه للتفاصيل وإضافة العديد من وسائل الراحة للمقصورة الداخلية يزيد من تألّق صني الجديدة". إن صني الجديدة تقدّم العديد من المميزات الجذابة وتأتي بمجموعة من الألوان الرياضية. نظرة على بعض المواصفات الجديدة:

ومن الإضافات الخارجية للسيارة المصابيح الأمامية المدمجة مع هيكل السيارة والتي تكمّل مصباح الانعطاف الجانبي الأنيق الذي يعطي جواً من الفخامة والروعة لسيارة صني.

كما إن تصميم الشبكة الأمامية في سيارة صني يحمل توجّه شركة نيسان باستعمال شكل V وذلك لإظهار الشعار وإبرازه، إضافة إلى التصميم الجديد للصدام الأمامي الذي يندمج بشكل انسيابي مع الهيكل، ما ينتج عنه شكل دقيق وأنيق للسيارة.

إن المميّزات المتعدّدة التي تتميّز بها صني الجديدة لا تتوقف عند هذا الحدّ، بل تتواصل من الأمام إلى الخلف، مروراً بجانب السيارة الذي يحتوي على ضوء الانعطاف الجانبي مع الخطوط الجانبية المطلية بالكروم، إضافة إلى التصميم الجديد للعجلات المعدنية بقياس 15 بوصة، كلها تضفي الروح الرياضية لسيارة صني الجديدة.



شركة الحاج حسين علي رضا:
90 شاحنة "مان" لمجموعة البسامي الدولية



علي علي رضا ومحمد البسامي بعد التوقيع على الاتفاقية

وقّعت شركة الحاج حسين علي رضا، وكيلة شاحنات "مان" الألمانية في المملكة العربية السعودية، اتفاقية بيع 90 شاحنة "مان" طراز 2003 إلى مجموعة أعمال البسامي الدولية. وتعتبر هذه الصفقة من أكبر الصفقات الخاصة بالشاحنات حيث بلغت قيمتها نحو 18 مليون ريال سعودي.

أعرب مدير عام الشركة **علي علي رضا** عن سعادته لاختيار شاحنات "مان" التي تتميّز بقدرتها على تحمل الأعمال الشاقة على الطرق الوعرة والمعبّدة. فيما قال **محمد البسامي**، رئيس مجلس إدارة مجموعة البسامي، أن اختيارهم لشاحنات "مان" جاء نتيجة دراسة متأنية، وأوضح أن هذه الشاحنات ستخصص للنقل الخارجي لقدرتها على تحمل مشاق السفر ولتميّزها بتكلفة تشغيل اقتصادية.

ساب تطرح سيارة سبورت - هاتش

شهد معرض فرانكفورت للسيارات إزاحة الستار عن طراز تجريبي جديد هو ساب 3-9 سبورت- هاتش الذي يجمع بين سيارات الباب الخلفي (هاتش باك) التقليدية وسيارات الواغون.

والطراز الرياضي الجديد ذو الخمسة أبواب والأربعة مقاعد يتميّز بأداء يرتكز على السائق وتشكيلة من التجهيزات المبتكرة، وكل ذلك في تصميم انسيابي مستوحى من الطراز التجريبي ساب 3-9 اكس كوبيه الذي أطلق العام الماضي.

وطراز 3-9 سبورت - هاتش المزوّد بمحرّك توربو عالي الأداء قوته 250 حصاناً وسعته 2 ليتر، يؤكّد عزم "ساب" على دخول قطاع سيارات الواغون متوسطة الحجم بطراز رياضي يعكس تراث الشركة في تصميم سيارات بخمسة أبواب لاستخدامات متنوعة.

مدير التسويق الإقليمي للعلامات الفخمة في جنرال موتورز الشرق الأوسط، **فادي غصن** قال: "مثلما تحتل ساب 3-9 اكس موقعاً يلبّي متطلّبات سائقي الكوبيه الذين يرغبون أيضاً بالقيادة خارج الطرقات، يمثّل هذا الطراز التجريبي الجديد نقطة تحوّل بين سيارات الهاتش باك وسيارات الواغون".

إطلاق خدمات برايم ليموزين



الشيخ القاسمي يحيط به من اليسار: دنيكان بيت وعلي الحسيني

تمّ في دبي إطلاق خدمات برايم ليموزين مع سائق وبمفهوم جديد للرفاهية، وذلك استجابة لحركتي السفر والتجارة النشطتين واللتين تزخر بهما دبي.

وقال الشيخ **خالد بن عبد العزيز القاسمي**، رئيس مجلس إدارة شركة ليبرتي للاستثمار: "إن التزام برايم ليموزين بالجودة واهتمامها بأدق التفاصيل سيدفعان بها إلى الصدارة في هذا المجال. فالصيانة المتميّزة والمتواصلة لأسطول سياراتها الفاخرة تجعلها أكثر أماناً وراحة".

وأضاف: "إنّ التطوّر المذهل الذي جعل من إمارة دبي وجهة عالمية مهمة تستقطب الشركات العالمية والأنشطة الترفيهية المختلفة، كان حافزاً ودافعاً مهماً لـ برايم ليموزين بأن ترقى بمستوى خدماتها من خلال تقديم كل ما هو مبتكر من خدمات وتسهيلات مميّزة لمواكبة هذا التطور وإضفاء قيمة أكبر على قطاع خدمات النقل الراقية في الإمارات". ويتألّف أسطول برايم ليموزين من مجموعة متنوعة من السيارات الفاخرة مثل: كاديلاك اسكاليد، مرسيدس S350، بي أم دبليو وسيارات كاديلاك الممتدة، وبداخلها خدمات إضافية لإضفاء قيمة عالية.

ساعات "بايلوت" من IWC لمحترفي الطيران



تعتبر ساعة Big Pilot من IWC ذروة صناعة الساعات للرحلات الجوية عبر الطائرات المدنية والعسكرية. قطر هذه الساعة 46,2 ملم وارتفاعها 15,8 ملم ويبلغ وزنها 150 غراماً. وهي مصنّعة من الحديد وبأسوار من جلد الجاموس. أمّا نسخة البلاتينوم فتأتي بعدد محدود يبلغ 500 ساعة فقط. ووزن الساعة الواحدة 220 غراماً. وتضمّ مجموعة الساعات الجديدة من IWC ساعة Pilot كرونوغراف الميكانيكية المزوّدة بنظام لتصحيح المناطق الزمنية الذي يمكن تعديله ساعة بساعة، ما يحلّ مشكلة المناطق الزمنية على المسافرين العالميين وعلى ربابنة الطائرات بأسهل طريقة ممكنة. ففي شاشة واحدة يمكن للساعة تحديد الوقت في بلده الأصلي والوقت في بلد آخر، وUniversal Time Coordinated وهو الوقت المعتمد في عالم الطيران.

"مايكروتايمر" ساعة جديدة من تاغ هوير

أعلنت "تاغ هوير"، الشركة العالمية المتخصّصة في صناعة الساعات الرياضية الراقية، عن إطلاق ساعتها الجديدة "مايكروتايمر" Microtimer، التي تعدّ أول ساعة يد تضبط الوقت بدقة متناهية في العالم، وإحدى ساعات الكرونوغراف الفريدة من نوعها. ويأتي إطلاق هذه الساعة احتفالاً بتاريخ "تاغ هوير" الرياضي العريق في عالم ضبط الوقت.

وفازت ساعة مايكروتايمر مؤخراً بجائزة "أفضل تصميم" في "مسابقة الجائزة الكبرى للساعات"، وذلك بالنظر إلى تصميمها المبتكر. وقد اختارت هيئة تحكيم دولية، ضمّت نخبة من الصحفيين والخبراء العالميين في صناعة الساعات وعدداً من المؤرخين، الساعة "مايكروتايمر" للحصول على هذه الجائزة المرموقة من بين مجموعة من أشهر وأرقى ماركات الساعات في العالم.

وتعدّ "مايكروتايمر"، التي تمّ استلهامها من خلال طراز أطلق لأول مرة في العام 1916، أول ساعة رياضية ميكانيكية يمكنها ضبط الوقت بدقة متناهية تصل إلى 1/1000 جزء من الثانية؛ ويشكّل ذلك أعلى مستويات الدقة المتناهية وأحد الإنجازات التقنية الفريدة في تلك الفترة.



وقامت "تاغ هوير" بعد مرور ما يقرب من 90 عاماً بتصميم ساعة فريدة تجمع بين خصائص الساعة الفخمة وأعلى مستويات الدقة والأداء في نظم ضبط الوقت، وتتميّز الساعة الجديدة، إضافة إلى الوظائف التقليدية مثل عرض الوقت والتاريخ ومنبّه ونظام عرض لتوقيت منطقة زمنية أخرى، بأنها تتيح للمستخدم إمكانية ضبط وقت أحد السباقات الرياضية من دون توقّف، فيما تقوم في الوقت نفسه بتخزين زمن كل لفة من لفات السباق في الذاكرة حتى يتسنى تزويد المدرّبين والرياضيين بتحليل دقيق لكافة البيانات المتعلّقة بالسباق وتحديد زمن أفضل لفة.

جديد "لينيا فارييشن" فولاذ مرصّع بالماس

بعد أن اشتهرت "لينيا فارييشن" (Linea Variation) بالذهب تختار اليوم التألّق بالفولاذ المرصّع بالماس. فمجموعة 2003 تجمع بين ساعة وحلية ابتكرتها "بوم ومرسييه" (Baume & Mercier)، تخطف الأضواء بفضل الفولاذ. ولأنّ تلك الساعات النسائية الثابتة مرصّعة بالماس ولعوبة بعض الشيء تنبض وتتألّق بالحرية والفخامة.

ساعة، حلية مرصّعة بالماس وثلاثة أحزمة قابلة للتبادل: هذا المزيج الفريد الذي ابتُكر العام الماضي يتعزّز هذا العام بمجموعة تجمع الفولاذ والماس والساتان و... الفرادة.

وتأتي مجموعة 2003 في صندوق متكلّف مع مكان خاص لتخزين الأحزمة الجلدية والساتانية الأخرى التي تختارونها.

تشكيلة ساعات فاسونابل

تميّزت تشكيلة ساعات فاسونابل للعام 2003 بتنوّع الأحجار الكريمة التي طعمت بها، والتي اشتملت على مجوهرات بألوان الأبيض والأسود والبني، والياقوت الأحمر والأصفر والسافير والعقيق الأحمر، والأحجار شبه الكريمة مثل توباز وجارنت.

ومن تشكيلة "فاسونابل" لهذا العام ساعة Cocoon Chrono التي تعمل على الكوارتز وتشتمل على نظام ثنائي التوقيت، وساعة Diamond Hands Oval Specials التي صُممت وفقاً لمواصفات ومقاييس "برنسس دايموندز".

ساعة Cocoon Chrono

ساعة DH Oval Specials

وفود سياحية في مركز وزيدنس البستان



شهاب لطفي وياسر موسى مع سياح من موسكو



لطفي ورمزي فارس مع مجموعة سياحية من مرجانة كازخستان

استضاف مركز وزيدنس البستان بالتنسيق مع شركة ألفا للسياحة مجموعات سياحية من موسكو لترويج دبي كمدينة سياحية.

قامت المجموعات بجولة ضمن أرجاء المركز والـ"رزيدنس" للإطلاع على الميزات المعدّة لاستقبال وخدمة الزبائن. وكان في استقبال الوفود **شهاب لطفي** مدير عمليات التشغيل و**ياسر موسى** مدير المبيعات.

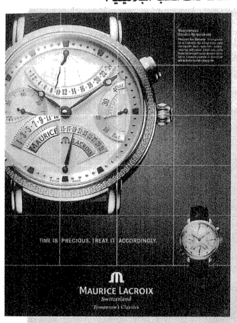
كما استضاف أيضاً بالتعاون مع شركة كواليتي للسياحة مجموعات سياحية من مرجانه كازاخستان لترويج دبي كمدينة سياحية.

فورتشن بروموسفن تفوز بـ ماكدونالدز - قبرص

احتفلت "فورتشن بروموسفن" في دبي بتوسيع نطاق حيازتها لأعمال عميلها "ماكدونالدز" من خلال ضمّ "ماكدونالدز" قبرص إلى قائمة عملائها. ويعدّ هذا العميل القبرصي الجديد أحدث توسّع للوكالة بعد مصر والمغرب في حيازة أعمال "ماكدونالدز"، حيث أصبحت "فورتشن بروموسفن" تقدم خدماتها للعلامة التجارية الرائدة في العالم من خلال توفير الأبحاث، تحليل الأعمال، التخطيط، الإعلان، العلاقات العامة وحجز المساحات الإعلانية في كافة دول الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وهي الدول التي تتواجد فيها هذه العلامة التجارية. وقال **فادي سلامة** رئيس المجموعة والمدير العام التنفيذي لـ "فورتشن بروموسفن": "إنّ سلسلة مطاعم ماكدونالدز في الشرق الأوسط هي مملوكة ومدارة بالكامل من قبل شركات محلية. لقد كرّمونا من خلال ضمّ "ماكدونالدز" في قبرص إلى قائمة عملائنا وذلك لالتزامنا بجودة الخدمة التي نوفّرها لـ "ماكدونالدز" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".

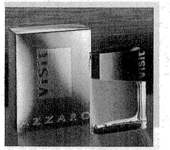
"موريس لاكروا" يقدم Double Rétrograde

يلفت الطراز الجديد في مجموعة ساعات Double Rétrograde من "موريس لاكروا" الانتباه بوظائفه المتعددة. فالساعة تتميّز بمؤشر للطاقة الاحتياطية، اضافة الى مؤشرين انعكاسيين Rétrograde. واللافت أنّ المؤشرين الانعكاسيين يساعدان على حل أي شك ناتج عن اختلاف المناطق الزمنية. وتتوفّر ساعة Double Rétrograde الجديدة بالذهب الزهري، اضافة الى نسخة محدودة من 99 ساعة ذات العلبة البلاتينية.



Visit عطر جديد من Azzaro

VISIT عطر Azzaro الجديد يشبه الرجل الذي يضعه. فهو عطر متميّز بالشغف والسعادة؛ ويأتي هذا العطر بزجاجة من الكريستال، حيث يتناغم لون العطر الأزرق مع الغطاء الرمادي من التيتانيوم بما يعكس الأناقة الرجالية.



نجاح كبير لحملة "إربح مدينة الذهب"

شهدت تجارة الذهب والمجوهرات في دبي صيفاً رابحاً بفضل حملة "إربح مدينة الذهب" التي أطلقتها مجموعة الذهب والمجوهرات، بالتعاون مع مفاجآت صيف دبي التي استمرت من 19 حزيران / يونيو حتى 29 آب / أغسطس.

وأوضح **توحيد عبد الله**، رئيس مجموعة الذهب والمجوهرات في دبي، أنّ حجم المبيعات زاد بنسبة 35 في المئة، مقارنة بالفترة نفسها من العام الماضي، إذ بلغ نحو 350 مليون درهم.

وقال أنّ "إربح مدينة الذهب" هي حملة ترويجية متكاملة ضمت تحت لوائها مجموعة من الحملات المبتكرة والهدايا القيّمة التي قدمتها مجموعة الذهب والمجوهرات في دبي إلى المتسوّقين. فقد أتاحت الحملة أمام متسوّق واحد كل أسبوع فرصة الفوز بكيلوغرام من الذهب على شكل عملة مسكوكة بطبعة خاصة لهذه المناسبة، بحيث حصل كل متسوّق بقيمة 250 درهماً وما فوق على قسيمة للاشتراك في السحب الأسبوعي. وأصدرت المحلات المشاركة في الحملة وعددها أكثر من 270 محلاً للمجوهرات أكثر من مليون قسيمة خلال الحدث الذي دام 72 يوماً. وإضافة إلى فوز الرابحين بكيلوغرام من الذهب، ربح مئات المتسوّقين قطعاً نقدية أصغر حجماً من العملات المسكوكة بطبعة خاصة.

واشتركت مجموعة الذهب والمجوهرات في دبي وشركة فيزا العالمية في إطلاق مبادرة فريدة تتيح لحملة بطاقات فيزا الإئتمانية وبطاقات "فيزا إلكترون" فرصة مضاعفة للفوز بالذهب، بحيث يحصل حملة هذه البطاقات على فرصة ربح بطاقات فيزا ذهبية من عيار 24 قيراطاً يبلغ وزن الواحدة منها 100 غرام عن كل 250 درهماً ينفقونها في محلات الذهب والمجوهرات في دبي.

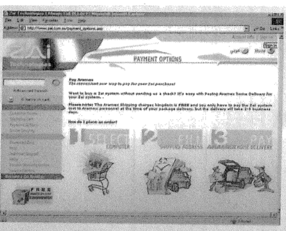
ومن خلال قسائم "امسح واربح" استفاد المتسوّقون من فرصة استرجاع 50 في المئة من قيمة مشترياتهم من المجوهرات بحد أقصى يبلغ 2500 درهم.

واستقطبت الحملة متسوقين من جميع أنحاء العالم، وضمت قائمة الرابحين جنسيات عدة، منها: الهندية، الكندية، السورية، البريطانية وغيرها.

أرامكس: نقل أجهزة الكمبيوتر للمتسوّقين عبر الإنترنت

تمّ اختيار "أرامكس إنترناشونال"، ناقلاً حصرياً لطلبيات الشراء الإلكتروني التي ينجزها المتسوّقون عبر أول شركة لبيع أجهزة الكمبيوتر الشخصي بواسطة الإنترنت في المملكة العربية السعودية. وستتيح شراكة أرامكس مع شركة "ZAI Technologies"، المتخصّصة في تجميع أجهزة الكمبيوتر والتابعة لمجموعة الفيصلية السعودية، الفرصة للعملاء الذين يقدّمون طلبات الشراء عبر موقع شركة "ZAI" على الإنترنت (www.zai.com.sa)، استلام أجهزتهم المجمّعة خلال 48 ساعة من تقديم الطلب.

وقال **عثمان الجدّة**، نائب الرئيس لمنطقة شمال الخليج والسعودية في شركة أرامكس انترناشونال: "نحن سعداء باختيار شركة "ZAI" لـ "أرامكس" مزوّداً حصرياً للخدمات اللوجيستية اللازمة لشحن أجهزة الكمبيوتر التي يتمّ شراؤها عبر موقعها وتوصيلها إلى المتسوّقين في كافة أنحاء المملكة. وستسهّل هذه الخدمة الجديدة على العملاء تقديم طلبات الشراء عبر الإنترنت ودفع الثمن عند استلام الشحنة".



وقال **بسام أبو بكر**، مدير عام مجموعة الفيصلية: "تحظى "أرامكس" بشهرة عالمية واسعة في مجال توفير حلول النقل والتوصيل المتكاملة داخل منطقة الشرق الأوسط والعالم، وقد وجدنا في "أرامكس" خياراً طبيعياً لنا كشركة نقل وتوصيل قادرة على التعامل مع أول مشروع لنا يوفّر خدمة شراء أجهزة الكمبيوتر عبر الإنترنت".

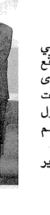
جنرال إلكتريك: معرض في الدوحة

جددت شركة جنرال إلكتريك التزامها بمواصلة جهودها في دعم عملية التنمية السريعة التي تشهدها المنطقة، من خلال توظيف استثمارات جديدة لتوسعة عملياتها في الشرق الأوسط في العديد من القطاعات الحيوية، مثل الطاقة والرعاية الصحية والبناء والغاز والنفط، وذلك بعد أن تجاوزت المبيعات السنوية للشركة في المنطقة المليار دولار أميركي في العام 2002.

أعلن ذلك **فردينادو "ناني" بيكالي**، الرئيس والمدير التنفيذي لشركة جنرال إلكتريك في أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في المعرض الأول الذي نظّمته "جنرال إلكتريك" لمنتجاتها وخدماتها في الشرق الأوسط بعنوان "يوم جنرال إلكتريك". وقد شهد المعرض، الذي أقيم في العاصمة القطرية إطلاق الحملة الإعلامية الجديدة المبتكرة للشركة "جنرال إلكتريك – الإبداع في العمل".

واستقطب المعرض أكثر من 200 شخصية من عملاء وشركاء جنرال إلكتريك الرئيسيين في المنطقة، إضافة إلى عدد من كبار المسؤولين الحكوميين ورجال السلك الديبلوماسي بما فيهم سفيري الولايات المتحدة الأميركية وإيطاليا لدى قطر.

البنك الأهلي التجاري: "استخدم بطاقتك... وفر واربح"



أطلق البنك الأهلي التجاري حملة جديدة لعملائه من حاملي "بطاقات الأهلي الائتمانية"، وذلك لمناسبة بدء العام الدراسي. فوقّع اتفاقية مع نخبة من المحلات التجارية والمكتبات تتيح لحاملي إحدى بطاقاته الائتمانية "فيزا – ماستر كارد" الحصول على حسومات خاصة على مشترياتهم من المستلزمات المدرسية، إضافة إلى دخول أسمائهم في السحب الذي سيجري في نهاية الحملة التي حملت اسم "استخدم بطاقتك... وفر واربح" للفوز بالجوائز الكبرى.

وقّع الاتفاقية عن البنك الأهلي التجاري **سلطان باهيري**، مدير تسويق بطاقات الائتمان.

الخبر بلازا: جوائز مهرجان الصيف

اختتم مركز الخبر بلازا فعاليات مهرجان الصيف باحتفال تخلله توزيع جوائز وحضره ممثل للغرفة التجارية في الدمام وحشد من المتسوّقين.

فاز بالجائزة الكبرى، وهي سيارة ميتسوبيشي باجيرو د. **محمد ظفرالله القريشي**. وهنّأ **هزاع الحربي**، مدير "الخبر بلازا" الفائزين معلناً عن عزمه إقامة مهرجانات أخرى خلال هذا العام.

بروموأكشن دي دي بي: 10 سنوات من الشراكة العالمية



من اليمين: طلال الضليمي، جيمس بيست، كب كيسي ونجم خواجة

احتفلت وكالة بروموأكشن دي دي بي، الرائدة في مجال الإعلان واتصالات التسويق في السعودية، بمرور 10 سنوات على شراكتها مع شبكة "دي دي بي" العالمية.

وزار المملكة، بالمناسبة، فريق من إدارة "دي دي بي" العالمية ضم **جيمس بيست** المدير التنفيذي للموارد البشرية ورئيس الوكالة لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، و**كب كيسي** نائب الرئيس التنفيذي لجنوب أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وكان في استقبالهما **طلال الضليمي** رئيس مجلس الإدارة، و**نجم خواجة** الرئيس التنفيذي.

بن سليّم يستقبل رشيد رشيد



من اليسار: أنيل ميهرا مدير عام تطوير الأعمال في شركة يونيليفر العربية، رشيد رشيد، سلطان بن سليّم، كيفن هافيلوك مدير عام شركة يونيليفر العربية في منطقة الخليج، ومحمد شرف مدير عام الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة في دبي

الرئيس التنفيذي لمؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة **سلطان بن سليّم** استقبل **رشيد رشيد**، رئيس مجموعة شركات يونيليفر (شمال أفريقيا، الشرق الأوسط وتركيا)، حيث جرى استعراض للمناخ التجاري في المنطقة، ونوّه **رشيد** بالدعم الذي تقدمه دبي للصناعات.

سبيستل سورية
تكرّم مدير مبيعاتها


رائد أحمد

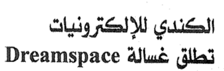
أقامت شركة سبيستل سورية، المشغّلة لشبكة تسعة أربعة، حفلاً وداعياً لـ رائد أحمد مدير مبيعاتها في سورية والذي عيّن مؤخراً مديراً عاماً لشركة سبيستل اليمن.

تميّز العشاء بالأجواء الاحتفالية، وتمنى الحاضرون النجاح لـ رائد أحمد وتوقعوا له مستقبلاً مزدهراً.

إسماعيل جارودي، نائب مدير عام شركة سبيستل سورية، نوّه بجهود المحتفى به المتميّزة التي بذلها خلال فترة عمله في سورية وأثنى على خبرته وتجاربه الناجحة في السوق ما دفع إدارة الشركة لترقيته وتعيينه مديراً عاماً لعملياتها المشغّلة لشبكة الخليوي في اليمن.

كما ألقى رائد أحمد كلمة مؤثرة، مشجعاً الجميع على الصبر والعمل الدؤوب في سبيل الوصول إلى الهدف المرجو.

شركة سبيستل سورية هي شركة تابعة لمجموعة أنفستكوم العالمية التي تأسست العام 1982 والتي تضم شركات متخصصة عدّة في مجال الاتصالات ولديها أكثر من مليون مشترك.



الكندي للإلكترونيات
تطلق غسالة Dreamspace

أطلقت "الكندي للإلكترونيات"، الموزع الحصري لمنتجات ويرلبول الكهربائية المنزلية في الإمارات، غسالة الملابس Dreamspace الجديدة، التي تقدم خصائص عدّة تعود بالنفع الكبير والفائدة القصوى لمستخدميها.

وتُعد غسالة Dreamspace الجديدة غسالة معاصرة بكل معنى الكلمة، لاحتوائها على أحدث ما توصل إليه العلم من تطورات حديثة في حقل زيادة سعة استيعاب حوض الغسيل، مع مراعاة اختزال المساحة الكلية للغسالة بشكل عام.



ويعمل الاستيعاب الزائد لحوض الغسيل على تقديم أفضل نتائج التنظيف والرعاية لقماش الملابس المغسولة مهما كان نوع القماش، إذ تقوم الغسالة بغسل الملابس بكفاءة عالية ورقة مشهود بها وبأقل قدر من التجاعيد في بيئة ذات ضغط منخفض وقوة ارتداد ناعمة وفعّالة في الوقت عينه من خلال الماء الدافق ومسحوق الغسيل داخل الحوض الواسع.

الزاهد للتراكتورات تعتمد
نظام Linux

اعتمدت شركة الزاهد للتراكتورات والمعدات الثقيلة نظام التشغيل Linux في أنظمتها وتطبيقات الأعمال الخاصة بها في فروعها الـ30 التي تغطي أنحاء كبيرة من المملكة العربية السعودية. وتمّ اعتماد هذه التقنية بمساعدة الشركة السعودية للحاسبات الالكترونية (SBM) وكيلة ABM في المملكة.

وقال ناصر جميل بيرم، مدير تكنولوجيا المعلومات في شركة الزاهد: "إن المحافظة على تكنولوجيا عالية الأداء للبنية التحتية يعدّ أمراً في غاية الأهمية، فهي نقطة ارتكاز لنظم أعمالنا، ما يساعدنا في المحافظة على تدفق المعلومات المالية وبيانات المستودعات بين شبكة فروعنا لتخدم مجموعة متنوعة من العملاء". وأضاف: "لقد درسنا نظام Linux ووجدناه قادراً على حل جميع مشاكلنا المتعلقة بالتكاليف ومستويات الأمان والأداء".

من اليمين: طارق الغالب، حسين ترحيني، ناصر بيرم، محمود مظفر، هشام احمد، تركي الإبراهيم وسامر مكاوي



أصداء تنظّم
برنامجاً تدريبياً

نظّمت شركة أصداء للعلاقات العامة في دبي أول برنامج تدريبي في المنطقة بالتعاون مع جامعة برسون مارستيللر (بي أم يو) في خطة تستهدف الاستثمار في تنمية الموارد البشرية. شارك في البرنامج الذي امتد على مدى 3 أيام تحت شعار "أنت الفرق" أكثر من 50 متخصصاً في العلاقات العامة من شبكة المكاتب الإقليمية للشركة وتضمّ 9 مكاتب تغطّي الخليج والمشرق وشمال أفريقيا. وأشرف عليه أندي ايكلاند، المدير العام للتدريب الإقليمي في "برسون مارستيللر" لمنطقة المحيط الهادئ الآسيوي.

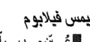
وتحتفل "أصداء" هذا العام بالذكرى السنوية العاشرة لتأسيسها كممثل حصري لشركة برسون مارستيللر التي تحتفل بدورها بمرور 50 عاماً على تأسيسها، التي تبلغ عائداتها السنوية 300 مليون دولار وهي نالت في آذار/مارس الماضي جائزة "أكبر وكالة للعام 2003".

ماريا لامارش

■ عُيّنت مؤخراً مديرة للمبيعات والتسويق في فندق ومنتجع دبي مارين.
وتملك لامارش خبرة طويلة في الصناعة الفندقية من أهمها لدى سلسلة ميريديان في الإمارات والكويت والمملكة المتحدة وويست إنديس في جمهورية الدومينيكان.

ميشال كرم

■ انضم إلى فريق شبكة النخبة للدعاية والإعلان بمنصب مسؤول خدمة عملاء.
في جعبة كرم خبرة واسعة في مجال الإعلانات اكتسبها من خلال عمله مع شركات معروفة في المملكة العربية السعودية والإمارات العربية المتحدة.

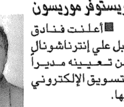


جيمس فيلابوم

■ عُيّن مديراً للأكاديمية الأميركية في دبي، التي تقدم منهاجاً تعليمياً يمتد من الروضة إلى المرحلة الثانوية.
الدكتور فيلابوم يحمل خبرة واسعة في مدارس تقدم المنهاج الأميركي الدولي في كولومبيا وغانا وإيطاليا. وآخر منصب شغله كان مدير ثانوية في المدرسة الأميركية في دبي.

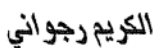
وإضافة إلى شهادة الدكتوراه فهو يحمل شهادتي ماجستير في التوجيه والإدارة المدرسية.

كريستوفر موريسون



■ أعلنت فنادق جبل علي إنترناشونال عن تعيينه مديراً للتسويق الإلكتروني فيها.

موريسون حاصل على بكالوريوس في تقنيات وتسويق معلومات الأعمال من جامعة بيسلي. عمل سابقاً مع فنادق جبل علي إنترناشونال كمنسّق مشروع شبكة الإنترنت.

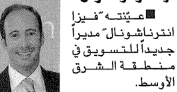


الكريم رجواني



■ عيّنته شركة بروكتر آند غامبل وشركتا "المنتجات الحديثة" و"الصناعات الحديثة" مديراً عاماً لعملياتها في شبه الجزيرة العربية.
يتمتّع رجواني بخبرة طويلة تمتد إلى 20 عاماً، شغل خلالها مناصب بارزة عدة في الشركة في عدد من البلدان بينها: كوريا، الصين، الولايات المتحدة وكندا.

فرناندو دو ماتوس



■ عيّنته "فيزا انترناشونال" مديراً جديداً للتسويق في منطقة الشرق الأوسط.

كان دو ماتوس يعمل في مكتب "فيزا" في لندن، ويملك خبرة 5 سنوات في مجال التسويق مع "فيزا" في وسط أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا. وسيتولى في دبي دعم أنشطة التسويق للبنوك الأعضاء في شبكة فيزا، والترويج الاستهلاكي ورعاية الفعاليات والأحداث المهمة في المنطقة وتعزيز العلامة التجارية لـ"فيزا".

خوسيه بينتو

■ أعلن منتجع وأبراج شيراتون جميرة بيتش في دبي عن تعيينه مديراً عاماً.
يتمتّع بينتو بخبرة 31 عاماً في الصناعة الفندقية، بينها 21 عاماً في المنتجعات السياحية تحديداً. تنقّل بين فنادق ومنتجعات شيراتون في كل من: دبي، العراق، المكسيك والبرازيل، ليعود مجدداً إلى دبي.

جوان كوكير

■ أعلنت شركة "جود هيلث" الرائدة في مجال التأمين الصحي، عن تعيينها مديرة مسؤولة عن طلبات التعويض وإدارة الجودة في منطقة الشرق الأوسط.
لـ كوكير خبرة في مجال التأمين الصحي تمتد إلى 9 سنوات. وهي تجيد البرتغالية والانكليزية والإسبانية والفرنسية والبولندية، إضافة إلى التحدث بالكردية والعربية.

المؤتمر الأول لـ"سويفت" في الشرق الأوسط

ينعقد في دبي بين 16 و18 كانون الأول / ديسمبر المقبل، المؤتمر الإقليمي الأول لـ"سويفت" (SWIFT) في منطقة الشرق الأوسط، تحت شعار "سويفت: تطوّر النظام المصرفي في منطقة الشرق الأوسط: الحقائق والمستجدات". ويقدم المؤتمر فرصة لرجال الأعمال وخبراء المصارف في المنطقة للتعرف على أحدث الحلول التكنولوجية المبتكرة التي تتبناها القطاعات المالية والمصرفية في العالم.



حازم ملحم، الرئيس التنفيذي لشركة "إيسترن تتوركس" منظمة المؤتمر

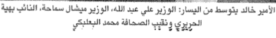
يتضمّن جدول أعمال المؤتمر موضوعات عدّة تشمل المتغيرات والتطويرات المتتابعة في القطاعات المالية والاقتصادية في العالم بصورة عامة وفي المنطقة بصفة خاصة. ويغطي هذا المحور موضوعين رئيسيين هما ضرورة توجه القطاعات المالية والمصرفية في المنطقة لتعزيز قائمة الخدمات التي توفّرها لعملائها، إضافة إلى حتمية العمل على تقليص النفقات في ضوء الأوضاع الاقتصادية الحالية.

ويساهم المؤتمر في عرض التحديات التي تواجه القطاعات المصرفية بجانب فتح باب النقاش لتحديد أفضل المنهجيات لمواجهة هذه التحديات.

مؤسسة الفكر العربي تكرم الإعلاميين



الأمير خالد الفيصل بن عبد العزيز



الأمير خالد يتوسط من اليسار: الوزير علي عبد الله، الوزير ميشال سماحة، النائب بهية الحريري ونقيب الصحافة محمد البعلبكي

في حضور رئيس مؤسسة الفكر العربي الأمير **خالد الفيصل بن عبد العزيز**، دعا أمين عام المؤسسة السفير **علي ماهر السيد** إلى حفل استقبال بفندق فينيسيا إنتركونتيننتال تكريماً للإعلاميين.

حضر الحفل وزيرا الإعلام والسياحة في لبنان **ميشال سماحة** ود. **علي عبد الله** وبعض أعضاء مجلس أمناء المؤسسة وجمع من الإعلاميين.

تحدث الأمير **خالد الفيصل** عن المؤتمر الثاني للفكر العربي المزمع عقده في بيروت بين 4 و 6 كانون الأول/ديسمبر المقبل موضحاً أنه يتناول 9 محاور أساسية هي :

- المستقبل السياسي العربي
- المستقبل الاقتصادي العربي
- المستقبل الإجتماعي العربي
- المستقبل الثقافي العربي
- مستقبل العلاقات العربية الأوروبية
- مستقبل العلاقات العربية الأميركية
- مستقبل العلاقات العربية الأفريقية
- مستقبل العلاقات العربية الآسيوية
- رؤية الشباب العربي للقضايا العربية المعاصرة

وسام برازيلي لـ صائب نحاس



السفير البرازيلي إدواردو روكسو يقلّد صائب نحاس الوسام

بحضور **ناصر قدور** وزير الدولة و**خوان مانويل كيوروس** معاون وزير التجارة البرازيلي، قلّد السفير البرازيلي في دمشق **إدواردو روكسو** رجل الأعمال **صائب نحاس** وسام ريوبرانكو من مرتبة الضابط تقديراً لدوره الفعال في تطوير علاقة البرازيل التجارية مع سورية ودول عربية عديدة في المنطقة.

وكان بين المدعوين مدير المراسم في الخارجية السورية **د. غسان نصير** ورئيس اتحاد غرف التجارة **د. راتب الشلاح** ومدير عام المصرف الصناعي **د. علي كنعان** ومعاون مدير عام البنك اللبناني الفرنسي **د. جمال منصور** إلى جانب عدد من أعضاء السلك الديبلوماسي ورجال الأعمال السوريين والبرازيليين.



د. راتب الشلاح ، صائب نحاس ، السفير البرازيلي، د. علي كنعان وصبيح نحاس



القائم بالأعمال الأميركي السيد كرتز، صائب نحاس ود. جمال منصور



صائب نحاس، ناصر قدور، السفير البرازيلي وصبيح نحاس

Offices and Representatives

Exclusive Advertising Sales Representatives

Advertisers' Index

- ACER 79
- AL BUSTAN RESIDENCE 129
- AL ROUSTAMANY GROUP 113
- ALSAUDI ALFRANSI BANK 103
- AMIR PROGRAM 73
- ARAB BANK 101
- ARAB NATIONAL BANK 63
- ARAMEX INTERNATIONAL 131
- BANK OF SHARJAH 105
- BANQUE DE LA MEDITERRANEE .... OBC
- BAUME & MERCIER 5
- BLOM BANK 13
- CARTIER 7
- CENTURY 21 81
- CNBC 39
- CREDIT SUISSE 21
- DANIEL JEANRICHARD 75
- DUBAI DUTY FREE 29
- EBEL 37
- FOUR SEASONS HOTEL 61
- GARGASH 117
- GENERAL MOTORS / CADILLAC 15
- GIB 71
- GIRARD PERREGAUX 47
- GITEX 2003 111
- GULF AIR 93
- HILTON 83
- HSBC 9
- HUGO BOSS 17
- HYUNDAI 45
- IBM 35
- INMARSAT 27
- JACQUET D'ROZ 19
- JAEGER LE COULTRE 23
- JAGUAR .... IBC
- JORDAN ECONOMIC FORUM 121
- LE PALACE / ABOU NAWAS 125
- MAN INVESTMENT PRODUCTS 85
- MASHREK BANK 57
- MATRADE 69
- MEDGULF 88-89
- NCB 55
- OMEGA .... IFC
- PATEK PHILIPPE 11
- PIAGET 41
- PRIME LIMOUSINE 25
- QUALITY HORIZON 53
- R. AL THAHEN CO. 77
- RIYADH PALACE HOTEL 115
- ROTANA 97
- ROYAL JORDANIAN AIRLINES 123
- SAKHR SOFTWARE CO. 109
- SANDS HOTEL 119
- SHARP M.E. 33
- SIX CONTINENTS HOTELS 95
- SONY GULF 51
- ULYSSE NARDIN 31
- VACHERON CONSTANTIN .... 65 / 67

أكبر ١٠٠٠ مصرف في العالم

٥ مصارف لبنانيّة احتلّت مراكز مميّزة بين أول ١٠٠٠ مصرف عالمي في تحقيق نشرته المجلّة العالمية The Banker، في عددها لسنة ٢٠٠٣.

أول ١٠٠٠ مصرف في العالم

مركز ٢٠٠٣	مصرف
١	Citigroup
٢	Bank of America Corp
٣	HSBC Holdings
٤	JP Morgan Chase & Co
٥	Credit Agricole Groupe
٦	...
...	...
...	...
٥٤١	بنك البحر المتوسط
٥٤٢	...
...	...
...	...
٦٠١	بنك لبنان والمهجر
٦٠٢	...
٦٣٤	بنك عوده
٦٣٥	...
...	...
٧٤١	بنك بيبلوس
٧٤٢	...
٧٩٣	فرنسبنك
٧٩٤	...
...	...
...	...
٩٩٦	Toyama Bank
٩٩٧	Columbia Banking System
٩٩٨	First Bank of Nigeria
٩٩٩	International Moscow Bank
١٠٠٠	Sparkasse Saarbrucken

المصدر: The Banker

بنك البحر المتوسّط ش.م.ل.